Foreign Affairs and International Trade Canada
Affaires étrangères et Commerce international Canada

Canada's State of Trade

Trade and Investment Update - 2008

Including a special feature on

Canadian Direct Investment Abroad

Canada

Canada's State of Trade

Trade and Investment Update - 2008

This publication is available online at www.international.gc.ca/eet

ABOUT THIS DOCUMENT

Canada's State of Trade - 2008 has been prepared by the Office of the Chief Economist of the Department of Foreign Affairs and International Trade. Rick Cameron and Jean-Bosco Sabuhoro were the principal authors. Contributions were also provided by Erik Ens (Chapter Five), David Boileau (Canadian Exporters: Going Global), Bjorn Johansson (Operations Abroad by Canadian Foreign Affiliates), Aaron Sydor (Intra-firm Trade between Canada and the U.S.), Lydia Gosselin-Couture (statistical assistance), and Christine O'Connell (administrative support). Editorial review was provided by Patricia Fuller, Chief Economist.

Your comments concerning this year's report are welcome. Please direct them to Rick Cameron at: << richard.cameron@international.gc.ca >>.

© Minister of Public Works and Government Services Canada, 2008

ISBN 978-0-662-05780-2

Catalogue no. FR2-8/2008

Table of Contents

A Message from the Minister 1

Executive Overview 3

I. Global Economic Performance 7
- Overview and global prospects 7
- The United States 7
- Euro area 9
- United Kingdom 10
- Japan 10
- The Emerging Asian Economies 11
  - China 11
  - India 12
  - Newly Industrialized Asian Economies (NIEs) 12
  - ASEAN-5 12
- Latin America and the Caribbean 13
- Assumptions and risks 13

II. Overview of World Trade Developments 15
- Merchandise Trade 15
  - Trade values (nominal trade) 15
  - Trade volumes (real trade) 17
  - Prices and exchange rates 18
  - Leading merchandise traders 18
- Services Trade 19

III. Canadian Economic Performance 21
- Gross Domestic Product 21
- GDP Growth by province 23
- Employment 25
- The dollar 26
- Interest rates 27
- Prices 27
- Productivity gap 28

IV. Overview of Canada's trade performance 31
Goods and services 31
Box: Diversification of Canada's trade 33
Box: Operations abroad by Canadian foreign affiliates 34
Goods trade 36
Sectoral performance of goods trade 36
Goods trade surplus 38
Box: The evolution of Canada's trade surplus 39
Services trade 40
The current account 41
Box: Goods and services trade in the economy 41
Merchandise trade with principal trading partners 42
Merchandise trade by sector with selected major trading partners 43
The United States 43
Box: Intra-firm trade between Canada and the U.S. 44
The European Union 47
Japan 47
China 48
Mexico 49
Box: Canadian exporters: going global 50
Provincial trade performance 52

V. Overview of Canada's investment performance 55
Global foreign direct investment inflows 55
Canadian inward and outward FDI 57
The stock of foreign direct investment in Canada 57
The stock of Canadian direct investment abroad 60
Canada's performance in the North American context 62

VI. Canadian direct investment abroad: a catalyst for integration into the global economy 65
Introduction 65
Trends in global outward flows and stocks 66
Outward flows 67
Outward stock 69
Industry distribution 70
Greenfield investment versus mergers and acquisitions 71
Trends in Canadian direct investment abroad 72
Why do firms invest abroad? 74
Ownership, location, and internalisation advantages 74
The link between Canadian direct investment abroad and trade 74
Linkages between exports and CDIA: causality tests and gravity models 75
Granger causality 75
Gravity model 76
Conclusions 78
References 78

Figures

Figure 3-1: Canadian real GDP growth 21
Figure 3-2: Real Gross Domestic Product, expenditure-based 21
Figure 3-3: Real GDP growth by province 23
Figure 3-4: Unemployment rate in Canada 25
Figure 3-5: Unemployment rate in Canada and provinces 25
Figure 3-6: Exchange rate indexes 26
Figure 3-7: Commodity price and exchange rate indexes 27
Figure 3-8: The Bank of Canada key policy rate 27
Figure 3-9: CPI and Core CPI 28
Figure 3-10: Provincial CPI 28
Figure 3-11: Relative labour productivity in Canada 29
Figure 3-12: Labour productivity growth in selected OECD countries 29

Figure 4-1: Exports of goods and services by major area 32
Figure 4-2: Imports of goods and services by major area 32
Figure 4-3: Growth in exports and imports of goods and services 32
Figure 4-4: Growth in goods exports by major groups 37
Figure 4-5: Growth in goods imports by major groups 38
Figure 4-6: Goods trade balance by major groups 39
Figure 4-7a: Top-10 merchandise exports to the U.S. 43
Figure 4-7b: Top-10 merchandise imports from the U.S. 43
Figure 4-8a: Top-10 merchandise exports to the EU 47
Figure 4-8b: Top-10 merchandise imports from the EU 47
Figure 4-9a: Top-10 merchandise exports to Japan 48
Figure 4-9b: Top-10 merchandise imports from Japan 48
Figure 4-10a: Top-10 merchandise exports to China 48
Figure 4-10b: Top-10 merchandise imports from China 48
Figure 4-11a: Top-10 merchandise exports to Mexico 49
Figure 4-11b: Top-10 merchandise imports from Mexico 49
Figure 4-12: Share of merchandise exports by province 52
Figure 4-13: Share of merchandise imports by province 53

Figure 5-1: Global FDI inflows 55
Figure 5-2: Canada's inward and outward FDI stocks 57
Figure 5-3: FDI stock in Canada by country 58
Figure 5-4: CDIA stock by country 61
Figure 5-5: Distribution of inward FDI flows to North America 62
Figure 5-6: Canada's share of North American FDI stock 63

Special Feature

Figure 1: Global outflows 68
Figure 2: Global outward stocks 69
Figure 3: Sectoral distribution of outward FDI stock 70
Figure 4: Growth rates of outward FDI stock in services by sub-sector 71
Figure 5: Growth in CDIA, GDP, and trade 72
Figure 6: Canadian outward and inward FDI stock 73
Figure 7: Outward FDI stock as a percentage of GDP, selected countries 73

Tables

Table 1-1: Real GDP growth in selected economies and forecast 8

Table 2-1: World merchandise trade by regions and selected countries 16
Table 2-2: Leading exporters and importers in world merchandise trade 19
Table 2-3: World services trade by regions and selected countries 20
Table 2-4: World exports of services in 2007 20

Table 4-1: Services trade balances by category 40
Table 4-2: Canada's merchandise exports and imports by area 42
Table 4-3: Merchandise exports by province and territory 52
Table 4-4: Merchandise imports by province and territory 53

Table 5-1: Global FDI inflows for selected regions and economies 56
Table 5-2: Stock of foreign direct investment in Canada by region 58
Table 5-3: Stock of foreign direct investment in Canada by selected industry 59
Table 5-4: Stock of Canadian direct investment abroad by region 60
Table 5-5: Stock of Canadian direct investment abroad by selected industry 61

Special Feature

Table 1: FDI in the global economy 67
Table 2: Outflows and outward stocks: Top 15 economies 68
Table 3: Pair-wise Granger causality between exports and CDIA 76
Table 4: Estimated impact of CDIA on exports and imports 77

A Message

from

The Honourable David Emerson,

Minister of Foreign Affairs and International Trade and
Minister for the Pacific Gateway and
the Vancouver-Whistler Olympics

As Canada's Minister of International Trade, it gives me great pleasure to present the 2008 edition of *Canada's State of Trade*.

This publication is now in its ninth year, and judging by its continuing popularity with Canadian and international audiences alike, it is fast becoming a trusted and informative gauge of Canadian trade and investment trends in the global context.

The Canadian economy achieved another year of solid growth in 2007, weathering turbulence in international financial markets and a slowing US economy. While these factors tempered Canada's growth performance towards the end of last year — and will likely continue to slow growth in 2009, both in Canada and internationally — the Canadian economy is well-positioned to withstand these pressures, thanks to strengths like low unemployment, the strongest fiscal situation in the G7 and our endowment of natural resources, which continue to be in demand the world-over.

The high Canadian dollar presents a special challenge for our economy. While its strength increases the spending power of Canadians and keeps inflation low, it also means that Canadian exporters' receipts are reduced in Canadian-dollar terms. The challenge for exporters is compounded by slowing demand in the United States, our number-one market.

At the same time, Canadian exporters are showing a great determination to adapt to these challenges. Exports continued to grow in 2007, and while this growth was concentrated in resource-based products, we also saw strong growth in manufactured goods going to non-US markets. Canadian firms have also shown a renewed flexibility to expand into faster-growing markets and adapt to new cost conditions.

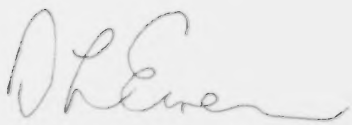
While these achievements are remarkable, we cannot become complacent. Global competitive challenges will continue to increase in the years ahead. The same emerging economies that have driven the global boom in commodities are moving up the value chain and establishing themselves as fierce competitors in a widening range of sectors.

A competitive business environment that fosters innovation is key to our economic future. Through Advantage Canada, our Government is putting in place a comprehensive plan to create a more competitive and resilient Canadian economy.

As part of these efforts, my department is implementing Canada's Global Commerce Strategy, a plan to help Canadian businesses and investors compete and succeed in the global marketplace. Through it, we are helping Canadian firms build their linkages to global value chains, increase inward and outward investment, foster innovation partnerships and improve Canada's overall international market access.

This year, we achieved two significant milestones towards this goal: two new free trade agreements, one with Peru, and one with the European Free Trade Association nations of Switzerland, Liechtenstein, Iceland and Norway. Moving forward, we will continue to pursue an aggressive strategy of free trade negotiations with other strategic partners, as well as negotiations covering investment, air services and science and technology co-operation. We will also continue supporting Canadian businesses and investors abroad, by expanding our network of Trade Commissioners in key global markets, including India, China and Brazil.

Through this Strategy and the continued efforts and energy of Canadian businesses, I have every confidence that Canada will not only adapt to the competitive global economy, but thrive and prosper within it, and continue supporting the prosperity and quality of life upon which every Canadian depends.



The Honourable David L. Emerson, P.C., M.P.

Executive Overview

Real world economic output continued to perform well in 2007, edging down only marginally from 5.0 percent in 2006 to 4.9 percent. However, global economic activity began to decelerate in the second half of the year and is continuing on this trajectory as we enter into 2008, particularly in the developed economies. This reflects the downturn in the U.S. economy and ongoing dislocation in global financial markets.

For the third straight year, real activity in the United States slowed, posting growth of only 2.2 percent in 2007. The economy weakened sharply in the fourth quarter as it expanded by a mere 0.6 percent on an annualized basis. In the euro area, growth slipped to 2.6 percent last year from 2.8 percent in 2006. Again, signs of strain have appeared as GDP growth in the fourth quarter slowed to 1.5 percent at an annual rate. The same story unfolded for the United Kingdom. The Asian economies, however, seemed to be less affected. Japan, for instance, remained largely resistant to the global slowdown and picked up momentum in the second half of the year. China, which had been posting double-digit rates of expansion, experienced an acceleration in growth to 11.9 percent last year from 11.6 percent the year before. India, while slowing over the second half of the year, achieved a fairly strong 8.7 percent growth for the entire year.

In light of the global strains, Canada's economic performance last year was testament to the resilience of the economy. Real GDP growth continued more-or-less apace with that of 2006, at 2.7 percent growth compared to 2.8 percent the year earlier. All major expenditure categories advanced, with the exception of net exports. Inflation came in just above the target of 2.0 percent, at 2.2 percent for the year. Employment creation was at a three-decade high, bringing the unemployment rate down to 6.0 percent for 2007, its lowest level since 1974. Within Canada, those provinces endowed with an abundance of natural resources performed the best, led by Newfoundland and Labrador whose economy grew at over 9 percent, followed by the western provinces which all had growth rates closer to 3 percent. The slowdown in the U.S. combined with the 5.5 percent appreciation of the Canadian dollar vis-a-vis the American dollar were sources of weakness for central Canada, leading to GDP growth somewhat below the national average.

On a global basis, world merchandise trade grew by 14.8 percent in U.S. dollar terms in 2007 and world services trade grew by 17.8 percent. On this basis, Canadian merchandise exports grew at roughly half the pace as world trade, or by 7.8 percent, while Canadian services exports grew by one-third the world average. However, these metrics are based on data converted into U.S. dollars and, consequently, include the appreciation of the Canadian dollar against its U.S. counterpart.

In Canadian dollar terms, exports of goods and services increased by 1.9 percent. Canadian merchandise exports expanded by 2.1 percent in 2007 and Canadian services exports were up by only 0.3 percent. On the imports side, imports of goods and services into Canada advanced 3.2 percent, as merchandise imports were up by 2.8 percent and services imports increased by 5.5 percent. Simply put, these have been trying times for Canadian exporters. However, even with the relatively higher value of the Canadian dollar against other key

currencies, Canadian exporters have demonstrated strength and flexibility by posting positive growth in difficult conditions.

The downturn in the U.S. went hand-in-hand with a slight 1.6 percent decline in Canadian exports of goods to that country. In turn, Canadian exporters found new opportunities in Europe and elsewhere abroad (excluding Japan). Goods exports to the EU vaulted some 20.6 percent in 2007, while those to destinations outside the US, the EU, and Japan jumped 17.1 percent. For Japan, Canadian exports of goods fell by 3.4 percent last year. Clearly, Canadian exporters are shifting to a more global focus from a regional one.

Further evidence for this trend to diversification is found in the pattern of trade at the firm level and the activities of foreign affiliates of Canadian firms. Throughout the early to middle part of this decade, there was a significant decline in the number of firms exporting only to the United States and an almost as large increase in the number of firms exporting globally. Canadian firms are also offering more of their goods and services directly in markets abroad, particularly in overseas markets — with growth in sales by foreign subsidiaries outstripping the pace of exports in recent years.

Nonetheless, the United States is still far and away our largest trading partner and our economies are highly integrated. For example, Canada is a safe and reliable partner for trade in energy products. Many U.S. builders and renovators continue to rely on high quality Canadian lumber to meet their needs. Then there are integrated supply chains, particularly in the auto sector, where inputs travel back and forth across the border before the final product is assembled. Fully thirty percent of our trade with the U.S. is between related companies — slightly more than one-third of our exports and about one-quarter of our imports. The share of intra-firm trade has declined over the past two decades, but that should be seen as evidence of growing ease of trade and diminishing need for cross-border commercial presence to facilitate trade.

The trends and events unfolding across the globe also help to explain the sectoral pattern of Canada's trade. All major categories of exports increased, with the exception of forestry and automotive products. The U.S. accounted for 71.5 percent of Canadian exports of forestry products and 95.3 percent of exports of automotive products, so conditions in that country have affected our exports of these products. Specifically, the deep and ongoing correction in the U.S. housing market has led to a sharp fall in Canadian exports of forestry products (down 12.8 percent). Likewise, falling wealth, tighter credit conditions, and moderating labour market conditions along with rising gasoline costs and a weaker U.S. dollar are all factors reducing U.S. demand for Canadian automobiles and trucks, resulting in a 6.5 percent decline in Canadian exports of automotive products.

Industrial goods and materials led the advances in Canadian exports last year, as they increased by 11.1 percent. This category of goods includes products like metal ores, chemicals, plastics, and fertilizers, and metals and alloys. Growth in industrial goods exports was fuelled by the continued strength in prices for metal ores and alloys, brought about by the strong demand for primary metals emanating from the Asian emerging economies and the EU.

Exports of agricultural and fishing products grew by 10.0 percent in 2007. The resumption of cattle exports to the United States and new markets for wheat and canola helped push exports up. Exports of energy products have continued to benefit from rising prices for crude petroleum. While the United States remained the largest consumer of Canada's energy products, new demand for crude oil from China and Singapore helped to raise Canada's energy exports by 6.8 percent last year. Two remaining categories — consumer goods and machinery and equipment — also posted positive export growth rates, at 5.9 percent and 0.6 percent, respectively.

The small increase in services exports (0.3 percent) was due to a decline in commercial services exports, which fell by 0.6 percent. This partly offset gains in transportation services exports (up 2.9 percent) and travel services exports (up 0.3 percent).

With the strength of the domestic economy, the growth of imports of goods and services, at 3.2 percent, outpaced that of exports. Imports increased from all major trading partners, in particular from the United States (up 1.0 percent), Japan (up 2.6 percent), the EU (up 3.1 percent), and the rest of the world (up 5.5 percent). Gains were recorded across-the-board by major categories, with the exception of a decline of 3.0 percent for forestry products. However, as forestry products accounted for only 0.7 percent of all goods imports, the decline was small in absolute terms.

Rising food and energy prices found their way into the Canadian import performance as these two categories posted the strongest rates of import growth, at 8.7 percent and 4.5 percent, respectively. Imports of consumer goods also posted strong growth, at 5.3 percent, while machinery and equipment, industrial goods, and automotive products registered increases of 1.7 percent, 1.4 percent, and 0.1 percent, in that order.

Services imports posted a strong 5.5 percent increase last year. The strong Canadian dollar boosted Canadian imports of travel services up by 15.5 percent, as Canadians took advantage of their currency's rise against the U.S. dollar to travel to the United States. Both business travel and personal travel registered strong increases. The higher cost of oil also helped push transportation services imports up, as they rose by 5.3 percent. Partly offsetting the advance, commercial services imports into Canada edged down 0.3 percent over the previous year.

The appreciation of the Canadian dollar caused major downward revaluations of Canadian foreign direct investment abroad in 2007, especially for those holdings valued in U.S. dollars, but also for those valued in euros and in British pound sterling. Canadian direct investors' holdings abroad amounted to $514.5 billion in 2007, some $15.4 billion less when compared to 2006. The change in holdings for 2007 can be broken down into substantial outward investment flows of just over $53.0 billion, and a downward revaluation of foreign currency denominated assets of just over $67.0 billion. Thus, although there were substantial additions to the holdings of Canadian investors, the currency effect overwhelmed the acquisitions and left a net reduction in the value of Canadian outward direct investment from 2006 to 2007.

At the same time, foreign corporate inflows to Canada were booming and resulted in foreign direct investment holdings in Canada chalking up a 14.4 percent increase over 2006 levels. For the first time, the stock of FDI in Canada surpassed the half a trillion dollar mark at the end of 2007.

Nevertheless, at the end of 2007, the stock of Canadian direct investment abroad still exceeded foreign direct investment in Canada.

Special feature: the rapid expansion of outward direct investment

Foreign direct investment (FDI) across the globe has accelerated dramatically since the early 1990s, with a dip following the high-tech bust at the beginning of this decade, and the recent dislocation in global financial markets is likely to lead to a further correction. Nevertheless, in the most recent data available on outward flows (2006), these were 22.6 times larger than they were in 1980 and the stock of FDI holdings in the world was 20.8 times larger in size in 2006 than in 1980. In addition, the stock of world FDI at the end of 2006 was larger than world GDP or world imports for that year. Much of this growth has been driven by FDI in services, which now accounts for over two-thirds of the stock of world FDI compared to less than one-half in 1990.

Canada has been an active participant in these developments. The stock of Canadian direct investment abroad (CDIA) has expanded by 11 percent annually on average since 1990, compared to 6.9 percent for our trade in goods and services and 4.8 percent for nominal GDP.

As with trade, Canada has been diversifying its foreign direct investment abroad away from the United States over time, although that country remains the largest destination for Canadian direct investment abroad.

Foreign direct investment is oftentimes characterized as an alternative strategy to trade. Firms may either produce at home and export or they may produce abroad and substitute the sales of their foreign subsidiaries for exports. The literature on whether outward FDI is complementary to or a substitute for exports is, however, inconclusive, with findings for both. The association was tested for Canada and a complementary relation was found — a 10 percent increase in the stock of Canadian outward direct investment would raise exports by 1.2 percent. Thus, there is no evidence that CDIA leads to a reduction in Canadian exports. On the contrary, this empirical finding supports the view that the rapid increase in the stocks of Canadian outward direct investment during the 1990s and 2000s facilitated rather than detracted from the substantial increase in Canadian exports.

Global Economic Performance

Overview and global prospects

The continuing rise in oil prices, underlying the economic developments of 2006, took a backseat to the turmoil in global financial markets that emerged out of the American subprime mortgage problem in mid-2007. With a sharp downturn in the United States and the spreading crisis in financial markets, global economic activity decelerated in the second half of 2007. Nonetheless, over the full year, the growth in world output edged down only marginally from 5.0 percent in 2006 to 4.9 percent[1].

Commodity markets have continued to boom despite the recent slowing global activity. Strong demand from emerging economies, which has accounted for much of the increase in commodity consumption in recent years, has been a driving force in the price run-up, and biofuel-related demand has boosted prices of major food crops. At the same time, supply adjustments to higher prices have lagged, particularly for oil. Somewhat perversely, the strength in commodity prices also seems to have been at least partly due to financial factors, as commodities have increasingly emerged as an alternative asset class. As a result, headline inflation has increased around the world, particularly in the developing economies[2].

The financial shock originating in the U.S. subprime market spread quickly and unpredictably to inflict extensive damage on markets and institutions at the core of the financial system[3]. The fallout has curtailed liquidity in the interbank market, weakened capital adequacy at major banks, and prompted the repricing of risk across a broad range of instruments. Equity prices have also retreated as signs of economic weakness have intensified, and evidence is gathering of a broad credit squeeze. However, the trade spillovers from the slowdown in the advanced economies have been limited so far and are more visible in economies that trade heavily with the United States. The financial market stress also had an impact on foreign exchange markets and the U.S. dollar has depreciated further since mid-2007. This, in turn, has helped boost U.S. net exports.

Prospects are for a marked slowdown in 2008 that will linger on through most of 2009. The problems in the United States have spread to western Europe and are spilling over into the real economy worldwide. Global growth is now projected to slow to 3.7 percent in 2008 (Table 1-1). However, achieving this rate will require that most advanced economies experience only mild slowdowns and that many developing economies keep their rapid pace of growth largely on track.

The United States

For the third straight year, the pace of economic activity in the U.S. economy slowed as real gross domestic product (GDP) grew by 2.2 percent in 2007 compared to 2.9 percent a year earlier and 3.1 percent the year before that. Real growth in the economy weakened sharply in the fourth quarter

1 All projections in this chapter come from the International Monetary Fund's *World Economic Outlook*, April 2008.

2 Headline inflation gauges the rate at which the cost of living is rising. That is, it measures the rate of change in the consumer price index (CPI).

3 *World Economic Outlook*, Executive Summary.

as the economy expanded by only 0.6 percent at an annualized rate.

Performance in the U.S. economy over the past year has been dominated by three major factors: the continuing deep correction in that country's housing market; the unresolved financial sector problems that first emerged in subprime mortgage lending, but which have now spread more broadly; and the broadly-based depreciation of the U.S. dollar against its foreign counterparts.

U.S. consumers increasingly became reluctant spenders over 2007 as a number of factors cut into both their purchasing power and confidence. Household wealth, and the ability to borrow against home equity, were negatively impacted by falling home valuations. Many households were increasingly contending with tighter bank lending conditions in the wake of the financial fallout triggered by the unfolding sub-prime mortgage crisis. Rising food and gasoline costs also cut into disposable income and discretionary purchases, while more recently, moderating employment gains are threatening to further reduce spending intentions. Growth in consumer expenditures slipped to 2.9 percent in 2007 from 3.1 percent the year before, while in the fourth quarter they only grew at a 2.3 percent annualized rate. For 2007 as a whole, consumer

TABLE I-1.
Real GDP growth in Selected Economies over 2004-2007 and forecast for 2008, in percent

	2004	2005	2006	2007	2008
World	4.9	4.4	5.0	4.9	3.7
Advanced Economies	3.2	2.6	3.0	2.7	1.3
Canada	3.1	3.1	2.8	2.7	1.3
United States	3.6	3.1	2.9	2.2	0.5
United Kingdom	3.3	1.8	2.9	3.1	1.6
Japan	2.7	1.9	2.4	2.1	1.4
Euro Area	2.1	1.6	2.8	2.6	1.4
of which France	2.5	1.7	2.0	1.9	1.4
of which Germany	1.1	0.8	2.9	2.5	1.4
of which Italy	1.5	0.6	1.8	1.5	0.3
Developing Economies	7.5	7.1	7.8	7.9	6.7
China	10.1	10.4	11.6	11.9	9.3
India	7.9	9.1	9.7	8.7	7.9
Russia	7.2	6.4	7.4	8.1	6.8
Brazil	5.7	3.2	3.8	5.4	4.8
Mexico	4.2	2.8	4.8	3.3	2.0
Indonesia	5.0	5.7	5.5	6.3	6.1
Malaysia	6.8	5.0	5.9	6.3	5.0
Philippines	6.4	4.9	5.4	7.3	5.8
Thailand	6.3	4.5	5.1	4.8	5.3
Vietnam	7.8	8.4	8.2	8.5	7.3
Hong Kong (China)	8.5	7.1	7.0	6.3	4.3
Korea	4.7	4.2	5.1	5.0	4.2
Singapore	9.0	7.3	8.2	7.7	4.0
Taiwan	6.2	4.2	4.9	5.7	3.4

Source: IMF *World Economic Outlook*, April 2008 — except for 2006 and 2007 data for China, which reflect April revisions by the Chinese National Bureau of Statistics, and 2007 data for India, which reflect the advanced estimates published by the Indian Central Statistical Organisation. Rates of growth calculated on data expressed in U.S. dollar terms.

expenditures contributed about 2 percentage points to the 2007 change in U.S. real GDP.

The deep and ongoing correction in the U.S. housing market also helped push real residential investment down by 17 percent in 2007 thereby trimming U.S. economic growth by a full percentage point. Real investment in this sector has contracted over each of the past eight quarters and those contractions accelerated over the last two quarters of 2007. Private inventory investment also provided a negative contribution to U.S. real GDP, trimming one-third of a percentage point off the rate of U.S. economic growth in 2007. Partly offsetting the losses were gains to non-residential investment. Overall, gross private domestic investment contracted over the year and reduced GDP growth by just over 0.8 percentage points in 2007.

Foreign trade was the good news story of U.S. economic performance. The weaker U.S. dollar rendered U.S. exports more competitive and U.S. imports less competitive in 2007. Although the substantial trade deficit has been very slow to recede, the most significant contribution to U.S. growth over the past year has come from the improvement in real net exports. With export volumes expanding some 8 percent over the year, four times the pace of imports, the US$68.9 billion improvement in real net exports added 0.6 percentage points to GDP growth in 2007.

Finally, government expenditures added about 0.4 percentage points to the growth in U.S. economic activity in 2007.

Looking forward, the outlook is for further turbulence in the U.S. housing market. After peaking in the second half of 2005, the U.S. housing market has already undergone a major correction, with house prices falling by up to 10 percent, depending on the measure used, and housing starts in 2008 down by over 50 percent from their peak. The market remains far from equilibrium, with inventories of unsold homes close to record levels and home value indicators well above historical norms[4]. However, rising negative equity on home ownership and resets of variable-rate mortgages are likely to push defaults and foreclosures up even higher, putting downward pressure on house prices, which will raise incentives to default. Reflecting these concerns, prices in the U.S. housing market could fall from 14 to 22 percent during 2007-08.

The spreading financial market crisis has already induced a credit squeeze, but a full-blown credit crunch has not developed so far. Risk spreads have widened, prompting repricing and falling asset values. Overall economic expansion has weakened and labour market conditions have deteriorated. The U.S. economy is projected to slip into a modest recession in 2008, followed by a gradual recovery in 2009. All major components of domestic demand will be sickly during 2008: residential investment will continue to contract; consumption will fall in face of adverse wealth effects, tight credit, and a waning labour market; and business investment will also turn down. In 2009, consumption will remain sluggish as households raise their savings rates after a long period during which personal wealth was boosted by capital gains on assets. Net exports will continue to improve. On an annual basis, U.S. growth is projected to slow to 0.5 percent before edging up to 0.6 percent in 2009. The trajectory is clearer when measured on a fourth-quarter to fourth-quarter basis. On this metric, the U.S. economy is projected to decline 0.7 percent during 2008 before recovering to grow at 1.6 percent in 2009.

Euro area

After posting its best year since 2001, growth in economic activity in the euro area slipped slightly to 2.6 percent growth in 2007 from 2.8 percent a year earlier. Robust domestic demand was fuelled by steady employment growth and buoyant investment. Signs of strain increased toward the end of 2007, however. In the fourth quarter, GDP growth slowed to 1.5 percent on an annualized basis. Both consumer and business sentiment deteriorated in

4 *World Economic Outlook*, Chapter 2

response to financial sector dislocation and the impact of rising oil prices on real disposable income. Euro appreciation and a weaker export market also diminished growth expectations. The effects were not felt equally across Europe, however, as the smaller European countries, such as Austria, the Netherlands, and Sweden, continued to grow well above potential in the second half of 2007.

Looking forward, the IMF projects growth in the euro area to decelerate to 1.4 percent in 2008 and 1.2 percent in 2009. Export growth will likely hold up through the first half of 2008, based on full order books, especially in Germany, but is projected to fall off in the second half of the year, as a moderation in global demand and euro appreciation slow export growth. The impact of the U.S. slowdown will feed through with a short lag, as fourth-quarter-2008-over-fourth-quarter-2007 growth is expected to fall to 0.9 percent before recovering to an expected fourth-quarter-2009-over-fourth-quarter-2008 1.6 percent rate of growth, a year later.

United Kingdom

Real GDP growth in the U.K. has accelerated over the past three years, rising from 1.8 percent in 2005 to 2.9 percent the next year to 3.1 percent in 2007. However, like the euro area, signs of a slowdown emerged in the fourth quarter as GDP growth slowed to 2.5 percent on an annualized basis.

For 2007, growth was driven by consumer expenditures, which increased 3.1 percent. Gross fixed capital formation remained a strength as it grew by 5.0 percent, although lower than the 7.9 percent pace registered a year earlier. The change in the level of inventories was up by £6.5 billion. A rise in the trade deficit in real terms, to £44 billion from £36 billion a year earlier, acted as a drag on GDP in 2007, resulting in a subtraction of 0.6 percentage points from GDP growth.

The U.K. is feeling the effects of the global market turbulence: the rate of expansion in the British financial services sector has dampened and lending to companies and households has tightened. British housing prices have now fallen for six consecutive months and the rate of decline is set to accelerate[5]. For the United Kingdom, growth is forecast to slow to 1.6 percent in 2008, as the lagged effects of the 2007 monetary tightening, a turning in the house price cycle, and the financial turbulence are projected to slow activity. Economic activity is forecast to remain below potential through 2009, with projected growth of 1.6 percent for that year, although growth is expected to pick up towards the second half of the year, with an expected fourth-quarter-2009-over-fourth-quarter-2008 rate of growth of 2.3 percent.

Japan

After picking up momentum in 2006, growth in Japan edged down in 2007 mainly on problems encountered during the first half of the year. For the year as a whole, growth eased to 2.1 percent from 2.4 percent in 2006. However, the Japanese economy remained largely resistant to the global slowdown through the end of the year. Fourth quarter GDP grew at an annualized rate of 3.5 percent, led by robust net exports and business investment. Business investment rebounded after contracting during the first half of the year. Exports continued to be supported by strong demand from Asia and Europe. The emerging Asian economies now account for nearly one-half of Japanese exports, while the United States and the euro area have declined to slightly over a third of the total. Following the tightening of building standards in June, the slump in residential investment continued and household spending remained weak.

The growth momentum entering 2008 appears to have slowed with deteriorating business and consumer confidence, and export growth showing signs of moderating. Higher food and fuel prices and sluggish wages continue to weigh on consumption, and business investment could weaken if the global financial market turmoil were to intensify and credit conditions were to tighten further, although the

5 *United Kingdom Country Report*, Economist Intelligence Unit, April 2008

Japanese financial system has limited direct exposure to U.S. subprime securities. On the upside, housing starts appear to have turned a corner and residential investment is expected to provide some support to growth in the first half of 2008. Reflecting these considerations, growth for Japan is projected to slip to 1.4 percent in 2008 before edging up to 1.5 percent in 2009.

The emerging Asian economies

Growth in emerging Asia held up well in the second half of 2007, although with some signs of softness. Growth was led by China and India. Robust domestic demand, led by consumption, supported activity in Indonesia, Malaysia, Hong Kong (China), the Philippines, and Singapore. Export growth remained strong in Korea and Thailand. However, the strength of domestic demand in the region, combined with rising food and energy prices, has contributed to a buildup of inflationary pressures in a number of countries. Growth prospects will depend on the resiliency of the region's economies and their financial systems to the financial market turbulence and the associated slowdown in the advanced economies. Ongoing robust domestic demand, a high degree of openness in the region, and a rising share of intra-Asia exports will help to offset some of the impacts of the weaker external environment.

China

2007 was the fifth straight year that growth has been posted in double-digit figures for the Chinese economy. Moreover, this growth has been accelerating on an annual basis over this period. In 2007, the Chinese economy expanded by 11.9 percent compared to 11.6 percent in 2006. Growth was led by the manufacturing and services sectors (which China formally calls the "secondary" and "tertiary" sectors), which grew by 13.4 percent and 12.6 percent, respectively.

The Chinese government is trying to rein in the economy somewhat, attempting to achieve "sound and fast" growth, with price stability as one of its top priorities. On the one hand, it wants to keep growth high to reduce poverty. On the other hand, it has been tightening monetary policy in an effort to rein in inflation without denting economic growth too much. Consumer prices rose 8.3 percent in March 2008 over the same month a year earlier, down only slightly from February's 8.7 percent rate, the highest rate in nearly 12 years. Most of the gains came from a 21 percent jump in food costs in the first quarter, including pork and vegetables. Government authorities worry about a backlash if prices keep rising rapidly. Bouts of high inflation in the 1980's and 1990's have previously sparked protests. Moreover, the government is trying to cool an investment boom in real estate and some other industries that it worries could ignite a financial crisis.

China posted large income and current account surpluses in 2007. China maintains a growing stock of foreign exchange reserves and has become an important international investor, for which it earns income from its rising overseas investments. The current account surplus is estimated to have widened to US$381.3 billion in 2007, driven by the trade surplus which was boosted by surging export growth and relatively weaker import demand. The trade surplus will remain large in 2008. Tourism-related inflows linked to the Olympic Games will likely push the services account briefly into surplus for 2008, but rising services imports will push it back into deficit in 2009. Growth in goods exports will remain strong, although it is expected to be not quite as strong as in 2007 due to rising domestic costs, currency appreciation against the U.S. dollar (by about 5 percent against that currency), and lower world demand.

China's currency — the renminbi — is, however, linked by a crawling peg to the U.S. dollar. In 2007, because of the recent weakness of the U.S. dollar, the renminbi actually depreciated against the euro. Side effects of these dual surpluses in the capital and current accounts include more rapid growth in money supply and investment[6]. It is thus expected that investment will continue to grow vigorously

6 Economist Intelligence Unit *China Monthly Report* for March 2008

and remain the single most important driver of economic growth. Low costs of borrowing — with lending rates below the real rate of economic expansion — also contribute to this expectation. Overall, growth in China is projected to moderate to 9.3 percent in 2008.

India

The advanced estimate of expenditures on real GDP during 2007-08 pegs growth of the Indian economy at 8.7 percent as compared to growth of 9.7 percent in 2006-07[7]. Expenditures on capital formation were up 15.7 percent in real terms while consumer expenditures advanced 6.8 percent. Both real exports and real imports increased by 6.4 percent in 2007-08. Growth slowed in the second half as consumption cooled in response to tighter monetary policy[8]. India's real GDP slowed to 8.4 percent in October-December 2007. This was the slowest quarterly growth rate in three years. With the release of the full-year advance estimate by the Indian Central Statistical Organisation, it would appear that growth slowed even more in the final quarter of 2007-08[9].

India's level of trade dependency is among the lowest in Asia, so despite the outlook for a U.S.-led global slowdown, real GDP in India is likely to be only somewhat affected by these events. Nevertheless, the U.S. is India's largest export market and the U.S. recession will hurt some Indian exporters, such as those in the textile sector. However, other major export markets, notably China, will remain buoyant. The onset of the U.S. subprime lending crisis in August 2007 helped to temper the surge in capital inflows into India. Nonetheless, India remains an attractive location for investors and investment will continue to be the fastest-growing component of GDP. The capital inflows will continue to put upward pressure on the rupee. Private consumption will remain strong, propped up by strong growth in real wages. Net exports will exert a drag on economic growth as imports of goods and services continue to outpace exports. Overall, growth in the Indian economy is projected to expand by a little under 8 percent for the forthcoming year.

Newly Industrialized Asian Economies (NIEs)

This composite region is made up of Korea, Taiwan, Hong Kong (China), and Singapore. Collectively growth in the NIEs was unchanged between 2006 and 2007, at 5.6 percent. Declines in GDP growth from Hong Kong (down 0.7 percentage points to 6.3 percent), Singapore (down 0.5 percentage points to 7.7 percent), and Korea (down 0.1 percentage points to 5.0 percent) were offset by an increase of 0.8 percentage points (to 5.7 percent) for Taiwan. Looking forward to 2008, growth is projected to fall to 4.0 percent for the region as most of the economies grow in the range of 4.0 percent to 4.3 percent. The exception to this is Taiwan, which is expected to post only a 3.4 percent rate of economic expansion in 2008. Consumption should moderate across all four economies in the region while investment remains flat, as gains accruing to Hong Kong are offset by a decline for Singapore.

Inflation in 2007 for the NIEs was fairly low, ranging from 1.8 percent for Taiwan to 2.5 percent for Korea. The pace of inflation is expected to increase for Korea (from 2.5 percent to 3.4 percent) and to increase significantly for Hong Kong (from 2.0 percent to 3.6 percent) and Singapore (from 2.1 percent to 4.7 percent). For Taiwan, the rate of price increase is expected to slow to 1.5 percent.

ASEAN-5

The ASEAN-5 (Indonesia, Thailand, Philippines, Malaysia, and Vietnam) collectively grew by 6.3 percent in 2007, up from 5.7 percent the year before. Growth was led by Vietnam (at 8.5 percent) and the Philippines (at 7.3 percent). Indonesia and Malaysia

---

7 Real GDP at market prices. The Central Statistical Organisation (CSO) reports data on a financial year basis that runs from the start of April in one year to the end of March in the next year. Data taken from *Press Note: Advance Estimate of National Income 2007-08*. Press Information Bureau. Government of India. 7 February, 2008.

8 IMF World Economic Outlook, April 2008.

9 According to the Economist Intelligence Unit's *India Monthly Report* for April 2008, India's Chief Statistician noted that "the Indian economy was slowing to a trend rate of growth around 8-8.5 percent".

both registered growth of 6.3 percent last year, while Thailand expanded by 4.8 percent. For 2008, overall growth in the region is projected to slow by one half of a percentage point based on mixed performances by the individual countries that comprise this region. Domestic demand is projected to hold up reasonably well across the five economies. However, consumption growth is expected to fall 0.7 percentage points, as growth moderates, most notably in Malaysia and Vietnam. On the other hand, investment growth for the region should climb by 1.6 percentage points from 2007 to 2008, led by Thailand. The region's commodity resource endowment should also support growth, and real export growth in both Malaysia and Vietnam should accelerate by more than five and a half percentage points.

Inflation in the region is projected to jump to 6.1 percent in 2008, up from 4.5 percent in 2007. Nonetheless, at 6.1 percent, the rate of inflation will be a full two percentage points below the 8.1 percent rate recorded for 2006. Malaysia is expected to experience the smallest jump in the inflation rate — 0.3 percentage points to 2.4 percent — while the rate in Vietnam will nearly double from 8.3 percent to 16.0 percent.

For 2008, real growth in Indonesia is projected to slip to 6.1 percent, down 0.2 percentage points from the previous year. For Vietnam, Malaysia, and the Philippines, real economic activity will likely slow in the range of 1.2 - 1.5 percentage points, to 5.0 percent, 5.8 percent, and 7.3 percent, respectively. On the other hand, real output in Thailand is projected to accelerate to 5.3 percent, up from 4.8 percent in 2007.

Latin America and the Caribbean

The pace of economic activity in Latin America and the Caribbean edged up slightly in 2007, to 5.6 percent from 5.5 percent the year before. At 6.5 percent, growth was highest in Central America. Economic activity picked up in South America, led by the commodity-exporting countries such as Peru (9.0 percent), Argentina (8.7 percent), Venezuela (8.4 percent), and Colombia (7.0 percent). Growth in Brazil picked up amid sustained declines in real interest rates and strong employment. This country registered a 5.4 percent rate of growth, coming on the heels of a 3.8 percent rate recorded a year earlier. The effects of the U.S. slowdown, however, spilled over into Mexico, and growth in that country slowed to 3.3 percent from 4.8 percent in 2006. Likewise, the pace of real economic activity in the Caribbean dropped to 5.7 percent from 7.8 percent, as this region too was affected by the U.S. slowdown.

Domestic demand has been the key driver of growth in Latin America and the Caribbean. Driven by high capacity utilization in some countries and by rising food and energy prices, inflation has accelerated in the region. This has encouraged a tightening of monetary policy stances in Chile, Colombia, and Peru, and to a lesser extent in Mexico, and an end to easing in Brazil.

In the past, the Latin American and Caribbean region was invariably hit hard by slowdowns in the United States. In the current business cycle, it is expected that economic activity will be dampened but not overwhelmed by the slowdown in the U.S. and other advanced economies and by the dislocation in international financial markets. Overall growth in the region is projected to decelerate to 4.4 percent in 2008 and to slow further to 3.6 percent in 2009. Growth in some countries will moderate in response to the tightening monetary conditions and to less favourable external financial conditions, but high commodity prices should help sustain domestic demand. Elsewhere, growth will suffer appreciably as capacity constraints are expected to bite. Inflation rates are forecast to rise in a number of countries in 2008 before easing in 2009.

Assumptions and risks

As mentioned in footnote 1, all projections in this chapter stem from the IMF's April 2008 *World Economic Outlook*. In making their projections, the IMF has adopted a number of assumptions that underpin their forecasts. Key amongst these

assumptions are that (1) for most countries, real effective exchange rates remain constant at their average levels over the January 30-February 27, 2008 period; (2) that established policies (fiscal and monetary) be maintained; and, (3) that the average price of oil, measured as the simple average of prices of U.K. Brent, Dubai, and West Texas Intermediate crude oil, will be US$95.50 in 2008 and US$94.50 in 2009, and remain unchanged in real terms over the medium term. In addition, there are a number of working hypotheses concerning various deposit rates in the world's financial sectors. The interested reader should consult the *Outlook* for further detail. Any real deviations from above assumptions have the potential to affect the reliability of the projections.

There are several downside risks and uncertainties that may hamper economic performance:

Chief among such uncertainties is the ultimate impact, or impacts, of the still unfolding financial crisis. As mentioned earlier, the problems of this sector have spread to affect real activity and the final impacts are as yet unknown.

In addition, beyond the deep correction taking place in the U.S. housing market is the possibility that housing prices may adjust downward significantly in other advanced economies. Housing may now play a more marked role in the business cycle, with linkages tied back to consumer wealth and confidence.

Another potential vulnerability is commodity prices. Surging commodity prices have contributed to the strong performance of almost all commodity-based economies in recent years. However, according to the IMF, commodity prices have fallen, on average, some 30 percent during significant global slowdowns over the past 30 years. The effects of a serious fall in commodity prices would likely be significant and negatively impact growth for commodity producing countries.

While falling prices will have their impacts, so too will rising prices. Even though faced with the prospects of a global slowdown, many of the developing economies find themselves beset by inflation pressures, particularly in food and oil prices. Therefore, at the very time when preparations for countercyclical measures would seem warranted, many leading developing economies find themselves trying hard to take the edge off inflation.

Lastly, although the IMF projections account for a minor recession in the United States economy, a more pronounced or prolonged recession would increase vulnerabilities across global economies.

On the upside, should the United States perform more strongly than projected, vulnerabilities would be reduced. There is also some upside potential from the projections for domestic demand in the emerging economies, which would help attenuate negative spillovers from the advanced economy business cycle.

Overview of World Trade Developments

The value of world merchandise trade increased by 14.8 percent in U.S. dollar terms while the value of services trade grew by 17.8 percent in 2007[1]. At these rates, the rate of expansion in services exports was much faster than in 2006 and exceeded the growth rate for merchandise trade. Much of the acceleration in services was due to exchange rate movements and, in some cases, to higher costs of transportation fuels. Europe, with its appreciating currencies accounts for a larger share of services than merchandise exports.

Weaker demand in the developed countries provided a less favourable framework for the expansion of international trade in 2007 than in preceding years. In real terms, growth in world merchandise trade slowed to 5.5 percent, down from 8.5 percent in 2006, and is projected to grow even more slowly in 2008 — at about 4.5 percent. The three percentage point drop brought real merchandise export growth back to the average annual rate of trade expansion recorded over the 1997-2007 period. Notwithstanding the reduction, real growth in trade exceeded real global output growth by about 2 percentage points.

The variation in real trade growth between regions remained large, reflecting marked differences in economic activity and relative price movements. Major terms-of-trade gains[2] continued in countries and regions exporting primary fuels or minerals. More recently, net-food exporters have also enjoyed gains from favourable terms-of-trade movements.

Merchandise trade

Trade values (nominal trade)

In nominal terms, world merchandise exports rose by 14.8 percent in 2007 to US$13.9 trillion — slightly lower than the 15.5 percent rate registered a year earlier (Table 2-1). About two-thirds of the increase in the dollar value was due to price appreciation.

The highest rates of growth for both merchandise exports and imports were recorded for the Commonwealth of Independent States (CIS) region[3]. This region benefited from strong domestic demand, increases in FDI inflows, and favourable relative price movements over the past few years. Imports into the region were up by more than a third over 2006 levels while exports were up by nearly a fifth.

High commodity prices, especially those for oil and metals, were at the root of the strong expansion of South and Central America's trade performance in 2007. While exports advanced by 14.9 percent, imports were up by even more, at 25.6 percent. Brazil, which accounts for about one quarter of the region's imports and one-third of the region's exports, helped lead the advances. Chile, Argentina, Colombia, and Peru also registered strong growth in both exports and imports, while imports into Venezuela jumped some 44.5 percent.

1 Data used in this chapter are taken from the World Trade Organization Press Release PRESS/520/Rev.1 entitled *World Trade 2007, Prospects for 2008*, 17 April 2008. All data are expressed in U.S. dollar terms and rates of growth are calculated from these data. Services data include transportation services, travel services, and commercial service, but exclude government services.

2 The expression "terms of trade" refers to the ratio between export prices and import prices.

3 This region comprises Armenia, Azerbaijan, Belarus, Georgia, Kazakhstan, the Kyrgyz Republic, Moldova, the Russian Federation, Tajikistan, Turkmenistan, Ukraine, and Uzbekistan.

Table 2-1
World Merchandise Trade by Region and Selected Countries (US$ billion and %)

	Exports				Imports			
	2007	2007	2006	2007	2007	2007	2006	2007
	Value	Share	Annual growth		Value	Share	Annual growth	
World	13,898.0	100.0	15.5	14.8	14,211.0	100.0	14.5	14.4
North America	1,853.8	13.3	13.3	10.7	2,704.4	19.0	11.2	6.3
United States	1,163.2	8.4	14.6	12.2	2,017.0	14.2	10.7	5.2
Canada	418.5	3.0	7.6	7.8	389.7	2.7	10.9	9.0
Mexico	272.0	2.0	17.1	8.6	296.6	2.1	15.7	10.6
Central and South America[1]	495.6	3.6	21.2	14.9	454.6	3.2	21.5	25.6
Brazil	160.6	1.2	16.3	16.6	126.6	0.9	23.5	32.1
Europe	5,768.8	41.5	13.1	15.9	6,054.6	42.6	14.5	15.6
EU(27)	5,312.6	38.2	12.9	15.7	5,452.2	38.4	14.6	15.3
Germany	1,326.5	9.5	14.1	19.7	1,059.4	7.5	16.7	16.8
France	552.2	4.0	7.0	11.4	613.2	4.3	7.5	13.2
Italy	491.5	3.5	11.7	17.9	504.6	3.6	15.0	14.0
U.K.	435.6	3.1	16.7	-2.9	617.2	4.3	17.0	2.7
CIS	507.8	3.7	25.0	19.3	377.2	2.7	30.6	33.6
Russia	355.2	2.6	24.7	16.9	223.1	1.6	31.3	35.4
Africa	421.9	3.0	18.8	15.2	355.1	2.5	13.9	22.4
Middle East	720.9	5.2	21.4	9.6	461.8	3.2	12.5	22.5
Asia	4,129.0	29.7	16.9	15.5	3,802.9	26.8	15.4	14.1
China	1,217.9	8.8	27.2	25.7	955.8	6.7	19.9	20.8
Japan	712.8	5.1	8.8	10.2	621.0	4.4	12.6	7.1
India	145.2	1.0	21.3	20.2	216.7	1.5	22.7	23.6
NIEs	1,266.9	9.1	13.9	10.8	1,210.2	9.5	15.1	11.4

1 Includes the Caribbean.
Source: WTO Statistics, April 2007

Europe was the only major region reporting an acceleration in exports from 2006 to 2007. Within the EU, gains were widespread and were most notable, in terms of percentage increases, for some of the newer members such as Slovakia (up 38.8 percent), Latvia (up 34.0 percent), Slovenia (up 29.2 percent), and the Czech Republic (up 29.0 percent). However, Germany alone accounted for 30 percent of the absolute value of the increase, with the Netherlands, Italy, and Belgium accounting for another 30 percent of the gains. Both the U.K. and Luxembourg saw their merchandise exports to the world fall between 2006 and 2007.

European import growth was only slightly below the rate for exports, at 15.6 percent. Imports were up across all countries with growth rates ranging from 2.7 percent for the U.K. to 48.3 percent for Montenegro. This growth in nominal trade values (i.e., exports and imports) is largely attributed to the strong appreciation of European currencies *vis-a-vis* the U.S. dollar.

In a number of ways, 2007 was the year of China. First, for the first time, Chinese trade (exports + imports) exceeded the combined trade of Japan and Korea, the second and third largest merchandise traders in Asia. Second, China replaced Canada for the first time as the largest supplier of merchandise imports into the United States. And finally, China replaced the United States as the second largest merchandise exporting nation in the world, behind

Germany. For the year as a whole, Chinese exports advanced by nearly a quarter of a trillion dollars, or up by over a quarter from 2006 levels.

India, with export gains of 20.2 percent, also experienced strong export growth. Elsewhere across the major Asian economies, export growth was more subdued with exports from Japan expanding by 10.2 percent while those of the four Asian newly industrialized economies (NIEs — Hong Kong (China), Korea, Singapore, and Taiwan) experiencing a 10.8 percent increase in their exports. The situation was much the same for Asian regional imports as it was on the exports side.

For the first time since 2002, Africa's merchandise exports rose less quickly than its imports. In contrast, South Africa, the region's largest trader, reported slower import growth and faster export growth.

A sharp deceleration in U.S. import growth in combination with slowing import growth in Canada and Mexico held North American imports to a 6.3 percent increase in 2007. North American exports increased faster than imports, at 10.7 percent, but decelerated from their 2006 pace. Canada recorded a slight acceleration in export growth from 2006 to 2007, although some of that performance can be attributed to the appreciation of the Canadian dollar when Canadian trade data are converted into U.S. dollar figures, whereas both the U.S. and Mexico experienced slower growth in their nominal merchandise exports last year.

Trade volumes (real trade)

The regions that exhibited the most robust trade performance in real terms in 2007 were the Commonwealth of Independent States and South and Central America (including the Caribbean). These regions increased their real imports by 18-20 percent, more than 3 times the global average in 2007. South and Central American export volumes were up by 5 percent while those of the CIS increased by 6 percent.

Africa and the Middle East have benefited from the relative price changes of the past few years in that more than half of their merchandise exports are resource products, but export volumes were nearly stagnate. At the same time, these regions increased their import volume by some 12.5 percent.

Real exports from Asia outpaced real imports — 11.5 percent versus 8.5 percent. Within the region, large variations were registered on the import side, with China and India recording double-digit import growth while Japan eked out a 1 percent increase. The trade performance of the Asian NIEs[4] was somewhat less vigorous than that of the region as a whole, but still recorded an excess of export growth over import growth.

Europe's real merchandise export growth of 3.5 percent was balanced off by import growth of 3.5 percent, as this region's trade performance lagged behind the global rate of expansion in volume terms. This has been the case for Europe since 2002. Individual trade performance varied widely by country in 2007 with most of the new EU members and Turkey experiencing growth in real exports and real imports in excess of 10 percent. A second group, comprised of Germany, the Netherlands, Austria, Belgium, and Switzerland registered trade growth of about 5 percent. A third group's trade, represented by countries such as France, Spain, Ireland, and Malta, was almost stagnant.

Finally, real merchandise exports from North America kept apace with world exports in 2007, at 5.5 percent, and more than double the 2.5 percent rate of growth for imports into the region. The excess of regional export growth over import growth is attributed to U.S. trade performance, as import volumes into the U.S. expanded by only 1 percent while exports rose by 7 percent. Canada and Mexico, two net exporters of resource products with currencies strongly appreciating against the U.S. dollar, increased their merchandise imports much faster than exports.

4 The four newly industrialized economies (NIEs) of Hong Kong (China), Korea, Singapore, and Taiwan.

Prices and exchange rates

Developments in relative prices and exchange rates affected the pattern of trade in 2007. Prices of metals, fuels, food and beverages, and other commodities were on the rise and all made headline news at one time or another during the year. Prices for metals, which had risen by more than half in 2006, continued to rise to new record levels in the first half of 2007 before falling back during the second half. For the year as a whole, prices increased by 18 percent for metals, by 15 percent for food and beverages, by 10 percent for fuels, and by 5 percent for agricultural raw materials[5].

Export prices of manufactured goods were estimated to have increased by 9 percent in 2007, but rates varied widely by individual countries. For example, the WTO puts German manufacturing export prices rising by 10.2 percent, those for the U.S. rising by 3.2 percent, those for Japan edging up marginally, and those for Korea declining slightly. China's export unit value index for manufactured goods rose by nearly 5 percent in 2007. Moreover, different types of manufactured goods experience different price movements. Export prices for iron and steel products rose at double-digit rates, while prices for office and telecom equipment exports were estimated to have fallen. Export prices for chemicals were estimated to have risen faster than the average for all manufactured goods, while prices for automotive products increased at a slower rate.

Overall, prices of manufactured goods were less strong than those of primary products for the fourth consecutive year. Consequently, the shifts in relative prices had significant impacts on regional unit export values (prices), which ranged from increases of about 10 to 13 percent for Africa and the Middle East and the CIS regions to between 4 percent and 5 percent in Asia and North America.

Additionally, exchange rate developments in 2007 had significant impacts on the dollar price levels of internationally traded goods. The U.S. dollar depreciated strongly (in terms of annual averages) ag the major European currencies and the currenc of major exporters of resource products, such a Canada, Australia, and Russia. In Asia, the curr cies of Hong Kong (China) and Taiwan remain relatively little changed against the U.S. dollar, while those of India, Thailand, and the Philipp appreciated by about 10 percent. The Chinese minbi, or yuan, which is on a limited float agai the U.S. dollar, appreciated by about 5 percent against that currency. According to the WTO, t combination of an export structure largely conc trated on electronics and other manufactures ar moderate average appreciation of the Asian cur cies against the U.S. dollar kept Asian export pr increases at about half the world average in 200 In contrast, European export prices were estima to have increased at double-digit rates, largely d to exchange rate changes.

Leading merchandise traders

After taking into account the annual variation in trade, there were a number of changes to the lis ings of the top individual exporting and import countries (Table 2-2). As mentioned above, the United States was displaced by China as the sec largest merchandise exporting nation. Italy recorded a strong export performance in 2007, exports climbed by 17.9 percent above 2006 le In contrast, the U.K. experienced a decline in th exports from 2006 to 2007. As a result, Italian exports surpassed those of Great Britain, and Ita moved into the 7th spot in the list of leading exporters, while the U.K. fell to 8th place. Simila Belgian exports grew by 17.8 percent in 2007 in comparison to the 7.8 percent registered by Canada. With this performance, Belgium moved from the 10th position to the 9th, switching place with Canada.

There were two instances of switching places between the listings of top importers between 20 and 2007. Again, faster import growth rates allowed Japanese imports to surpass those of the

5 According to the WTO press release quoting IMF statistics

TABLE 2-2
Leading Exporters and Importers in world merchandise trade, 2007 (US$ billions and percent)

2007 Rank	2006 Rank	Exporters	2007 Value	2007 Share	2007 Rank	2006 Rank	Importers	2007 Value	2007 Share
1	1	Germany	1,326.5	9.5	1	1	United States	2,017.0	14.2
2	3	China	1,217.9	8.8	2	2	Germany	1,059.4	7.5
3	2	United States	1,163.2	8.4	3	3	China	955.8	6.7
4	4	Japan	712.8	5.1	4	5	Japan	621.0	4.4
5	5	France	552.2	4.0	5	4	United Kingdom	617.2	4.3
6	6	Netherlands	550.6	4.0	6	6	France	613.2	4.3
7	8	Italy	491.5	3.5	7	7	Italy	504.6	3.6
8	7	United Kingdom	435.6	3.1	8	8	Netherlands	490.6	3.5
9	10	Belgium	432.3	3.1	9	10	Belgium	415.8	2.9
10	9	Canada	418.5	3.0	10	9	Canada	389.7	2.7

Source: WTO Statistics, April 2007

U.K. and for Belgian imports to surpass Canadian imports. As a result, Japan became the 4th largest importer in 2007 just edging out the U.K., which fell to 5th place, and Belgium moved to 9th spot from the 10th position, again switching places with Canada.

Services trade

World services[6] exports climbed by almost a half-a-trillion dollars to reach US$3.3 trillion in 2007, a 17.8 percent increase over 2006 (Table 2-3). This was an acceleration from the 12.0 percent growth registered the year before and was significantly above the 11.9 percent annual average over the 2000-2007 period. At this value, services were equivalent to a little less than a quarter of world merchandise exports (23.4 percent).

Among the three broad sub-categories that comprise services, transportation services and travel services accounted for a little under 22.8 percent and 26.5 percent, respectively, of all services exports in 2007 (Table 2-4). Commercial services made up the remaining 50.7 percent of the services category. Of the three sub-categories, commercial services expanded the fastest in 2007, at 19.4 percent, followed by transportation (18.3 percent), and travel (14.4 percent).

Most regions recorded an acceleration in their growth of services exports and imports. The exception to this was the Middle East, where both exports and imports grew at a slower pace than in 2006, and North America, where services trade recorded the weakest export and import expansion of all the major regions. Growth rates were below the world averages for Mexico, Canada, and the United States. A deceleration in the growth of U.S. services imports was responsible for a slight decline in the region's overall rate of expansion of services imports, while the slowdown in the U.S. economy was a key factor limiting the expansion of Canada's services exports.

Growth was most robust for the CIS and African regions, followed by Asia and Europe. All these regions registered growth rates above the world averages for both services exports and imports. Central and South America (including the Caribbean) experienced an acceleration in services activity, however export growth, at 16.3 percent, came in below the world average.

6 In order to avoid possible confusion between discussions of services trade in this section and in Chapter 4 later on, we have adopted the Statistics Canada nomenclature for services. That is, what the WTO calls "commercial services", we call "services" or "all services" and what the WTO calls "other commercial services", we simply call "commercial services". The two remaining categories, transportation and travel, remain the same.

Table 2-3
World Services Trade by Regions and Selected Countries (US$ billions and percent)

	Exports				Imports		
	2007 Value	2007 Share	2006 Annual growth	2007	Value 2007	2007 share	2006 Annual gr
World	3,257.3	100.0	12.0	17.8	3,059.1	100.0	11.3
N. America	533.0	16.4	9.4	12.9	439.9	14.4	9.5
U.S.	454.4	13.9	10.0	14.2	335.6	11.0	9.3
Canada	61.2	1.9	7.1	5.9	80.0	2.6	11.2
Mexico	17.4	0.5	1.7	6.4	24.3	0.8	6.8
Central & S. America[1]	90.6	2.8	12.6	16.3	96.5	3.2	14.6
Brazil	22.5	0.7	20.8	-25.4	33.6	1.1	21.2
Europe	1,662.0	51.0	10.0	18.6	1,443.8	46.9	9.1
EU(27)	1,512.1	46.4	10.3	18.6	1,337.3	43.7	9.3
Germany	197.3	6.1	11.6	18.2	245.4	8.0	6.2
France	130.4	4.0	-0.3	10.9	120.1	3.9	2.2
Italy	108.9	3.3	10.3	12.1	116.7	3.8	11.0
U.K.	263.4	8.1	9.7	16.6	193.3	6.3	6.8
CIS	64.2	2.0	23.3	25.1	89.6	2.9	16.4
Russia	38.3	1.2	24.1	24.8	56.9	1.9	15.3
Africa	83.9	2.6	19.1	21.4	97.2	3.2	14.0
Middle East	78.6	2.4	16.4	15.4	124.5	4.1	19.1
Asia	745.0	22.9	16.7	19.1	777.6	25.4	14.0
China	126.7	3.9	23.7	38.6	128.9	4.2	20.6
Japan	135.6	4.2	13.6	10.6	157.4	5.1	8.6
India	86.4	2.7	35.2	15.1	78.1	2.6	32.6
NIEs	242.9	7.5	13.4	15.4	230.1	7.5	12.6

1. Includes the Caribbean.

Source: WTO and author's calculations.

Among the major nations, China and Brazil posted the fastest growth in services exports, at 38.6 percent and 25.4 percent, respectively. They were also the fastest growing import destinations too, at 28.9 percent and 23.9 percent, respectively. Germany and the U.K. reported notable increases in services exports in 2007, with exports expanding by 18.2 percent for the former and by 16.6 percent for the latter. Similarly, India and Italy experienced strong growth in their services imports last year, at 23.8 percent and 19.0 percent, respectively.

Table 2-4
World exports of services in 2007 (US$ billions and perce

	Value	2007 share
All services	3,257.3	100.0
Transportation	742.1	22.8
Travel	862.3	26.5
Commercial services	1,652.8	50.7

Source: WTO and author's calculations.

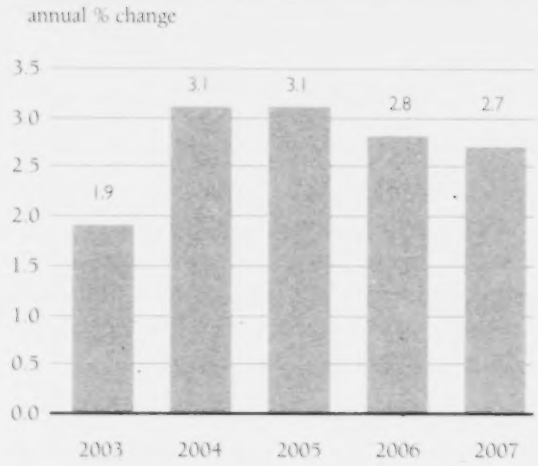
Canadian Economic Performance

Gross domestic product

Canada's real gross domestic product (GDP) growth continued at a solid pace in 2007, with consumer spending driving the 2.7 percent increase. This was a slight deceleration from the 2.8 percent rate of growth in 2006 and matched the average growth for the past five years. However, the economy experienced a sharp deceleration in the fourth quarter stemming from the slowdown in the U.S. economy, and the outlook is for slower growth in 2008.

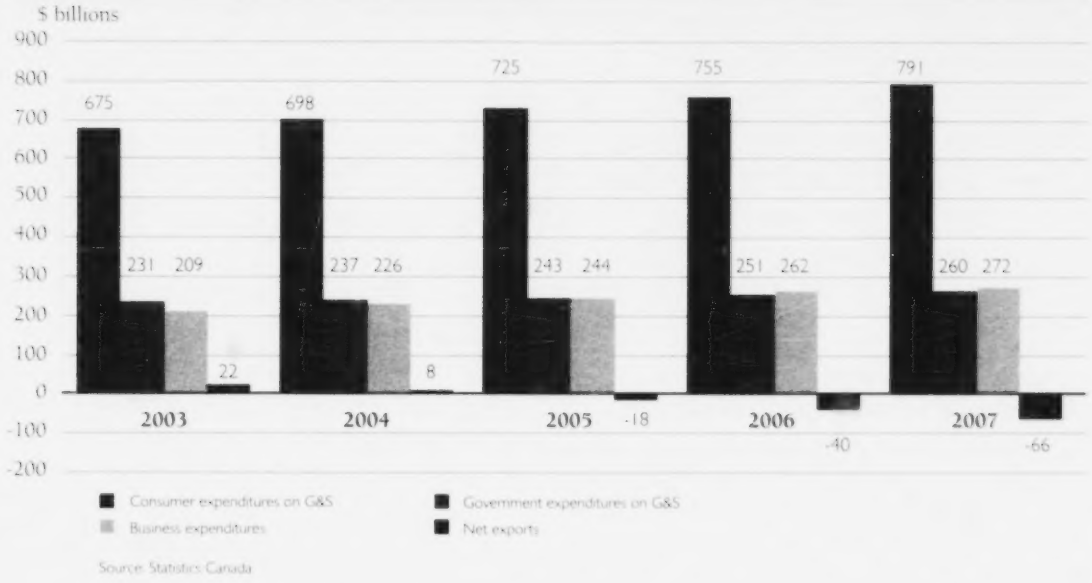
All real expenditure-based categories of GDP advanced in 2007, with the exception of real net exports (Figure 3-2). **Real personal expenditure on consumer goods and services** was the strongest contributor, advancing 4.7 percent in 2007, its

FIGURE 3-1
Canadian Real GDP Growth, 2003-2007



Source: Statistics Canada

FIGURE 3-2
Real Gross Domestic Product, Expenditure-Based, 2003-2007 (Billions of Chained 2002 Dollars)



Source: Statistics Canada

best performance since 1985. Labour income (up 6.1 percent) and corporate profits (up 5.8 percent) contributed to that strength. Low inflation and interest rates also helped boost personal consumer spending. **Durable goods** was the fastest growing category of real consumer spending, registering a 7.7 percent increase, the largest since 2002. Purchases of cars, up 7.2 percent in 2007 from 2.1 percent in 2006, helped drive up spending on durable goods. As in 2006, Canadians increased spending on furniture and household appliances, by 5.4 percent in 2007. Spending on **semi-durable goods** also remained strong, up 6.1 percent in real terms. Consumer purchases of clothing and footwear advanced 6.0 percent in 2007, after climbing 8.1 percent in 2006. Real purchases of services grew by 4.5 percent in 2007. The strong dollar made foreign destinations more affordable, so spending on air transportation saw another year of robust growth, advancing 7.1 percent. Overall, consumer spending contributed 2.6 percent to real GDP growth, leading all other categories.

In 2007, **real business investment** contributed only 0.8 percent to economic growth, with investment in non-residential structures exceeding investment in residential structures as a contributor to growth. This happened despite a deceleration in real spending on non-residential structures to 3.9 percent in 2007, down from 12.9 percent in 2006, and an acceleration of real spending on residential structures, up 3.2 percent in 2007 compared to 2.1 percent in 2006. Among the non-residential structures, spending on engineering structures saw the fastest growth (4.7 percent). While decelerating slightly relative to 2006, real business investment in machinery and equipment advanced by a robust 5.1 percent rate in 2007, driven by strong growth in transportation and telecommunication equipment, furniture equipment, and software.

Compared to the previous year, the contribution of **net exports** to real GDP growth was even more negative (-1.6 percent) as growth of real imports (5.7 percent) outpaced growth of real exports (0.9 percent). In nominal dollar terms, the value of Canadian exports and imports of goods and services reached record levels of $532.7 billion and $502.5 billion respectively in 2007, as the nominal trade balance fell to its second lowest point in the last ten years.

Turning to **GDP by individual sectors and industries**, for the seventh consecutive year, real growth in **services-producing industries** (up 3.4 percent) once again outpaced that in goods-producing industries (up 0.8 percent) in 2007. Among the services-producing sectors, finance and insurance, retail and wholesale trade, and construction were the main sectors contributing to growth in 2007. Finance and insurance activities moved ahead 5.4 percent and once again provided significant growth to the economy. Banking activities accelerated 7.5 percent while securities trading jumped 10.2 percent on sustained increases in the volume of transactions on the Canadian stock exchanges. The value added by the retail trade sector advanced by a strong 5.6 percent in 2007. Consumers continued to purchase furniture and computers at a substantial rate. Also, used cars and parts, new car dealers, home electronics, and clothing stores contributed to that strength. Wholesaling activities were up by 4.3 percent, led by home and personal goods as well as building supplies. Construction activities continued to expand (up 4.2 percent) fuelled once again by increases in repair and engineering construction work (up 6.3 percent). Both residential and non-residential construction advanced through the year.

In **manufacturing**, some sectors came under pressure from the rising Canadian dollar, particularly export-sensitive sectors and sectors vulnerable to import competition. For example, real output for textile mills and clothing, and wood products declined by 8.5 percent and 10.7 percent, respectively. In the case of wood products, a significant decline in the U.S. housing market was also a key factor. On the positive side, food manufacturing continued to expand, up 2.2 percent, as did the real output of non-metallic minerals (5.5 percent), fabricated metal products (2.6 percent), machinery

(2.5 percent), and computer and electronic products (3.5 percent).

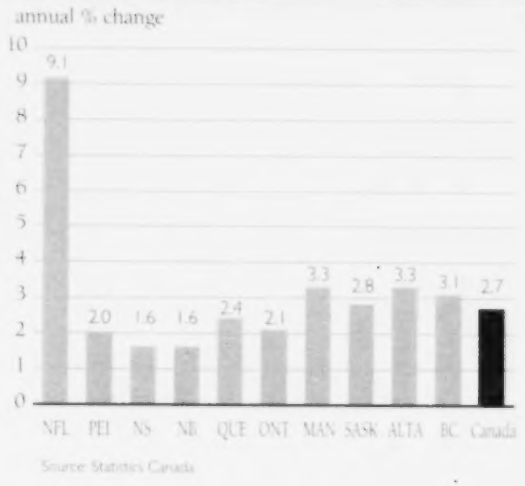
GDP growth by province

GDP growth in five provinces, powered by natural resources, surpassed the national average, with Newfoundland and Labrador more than tripling the national average. Once again, provinces west of Ontario recorded growth rates above the Canadian average of 2.7 percent. However, the variation in the growth rates of the western provinces was less marked than last year. In particular, Alberta's growth has come down from 6.6 percent in 2006 to 3.3 percent last year while Saskatchewan's rate has risen from -0.4 percent to 2.8 percent over the same period. For the fifth year running, both Ontario and Quebec registered growth rates below the national average.

In 2007, Newfoundland and Labrador led all provinces in growth, recording a robust growth rate of 9.1 percent. This was sparked by a sharp jump in mining and oil and gas extraction. Continued expansion of the White Rose project pushed crude oil output upward. The Voisey's Bay mine also increased production, despite a strike, and a new copper and zinc mine opened in the province at Duck Pond. Manufacturing also contributed to this expansion, rebounding in 2007, following three years of decline. All these positive developments were reflected in the province's exports, which advanced by 14 percent in 2007 to register their largest gain since 2002. Corporate profits also went up, propelled by commodity prices, while personal expenditures advanced more strongly last year than previous years, particularly on cars and trucks.

Alberta's GDP growth rate remained strong in 2007, at 3.3 percent, but was at least two full percentage points lower than the rates registered in the past two previous years. A downturn in oil and gas exploration and extraction explained this moderation of growth. However, strong population growth and tight labour markets continued to push up personal income and, in turn, personal spending. Employment growth was the strongest in Canada.

FIGURE 3-3
Real GDP Growth by Province, 2007



Source: Statistics Canada

Labour income recorded its third year of growth above 11 percent and personal saving remained the highest among the provinces. Also, government investment in structures (which grew at more than 20 percent), robust growth in health, education and public administration services, and government spending on goods and services, supported strong growth of Alberta's economy.

Economic activity in British Columbia decelerated slightly to 3.1 percent in 2007, down from 3.3 percent in 2006, but was still higher than the national average. Strong personal spending, boosted by strong labour incomes and the second-lowest unemployment rate in the country (at 4.2 percent), was the main driver of growth. Advances in services also helped carry the economy in 2007 as growth was widespread. The construction industry increased at a slower rate than in the previous four years, reflecting the completion of several projects related to the Olympic Games and the effects of a slump in housing construction south of the border.

The Saskatchewan economy experienced the fastest turnaround in 2007, growing by 2.8 percent, after contracting (down 0.4 percent) in 2006. Mining, financial services, and retail and wholesale trade were the factors underpinning this growth. Soaring commodity prices were a boon to Saskatchewan's

economy. Potash mining rebounded following a significant decline the year before. Also grain prices boosted crop receipts. The strong housing market stimulated demand for financial services, and accommodation and food and drink services were caught up in the economic momentum. As total employment increased by 2.1 percent — the best result since 1997 — the unemployment rate fell to 4.2 percent, and rising labour incomes stimulated consumer spending on a variety of goods and services. As a result, both retail and wholesale trade climbed up strongly.

Manitoba's economy grew 3.3 percent in 2007, about the same rate as the previous year and above the national average. Construction activity was the main driver, increasing 13.7 percent for the second consecutive year. Large projects included continued expansion of the Winnipeg airport and the Red River floodway. Residential investment did not lag far behind, increasing 5.5 percent — its eighth consecutive rise. Higher economic activity led to a 4.3 percent gain in exports, a 6.4 percent jump in disposable income, and continued low unemployment. As a consequence, personal spending advanced at the fastest pace (5.0 percent) since 1984.

The economic expansion in Ontario, at 2.1 percent in 2007, continued to lag the Canadian average (2.7 percent). Just as the year before, the manufacturing sector experienced a further contraction, with 16 of 21 sub-groups declining. Transportation equipment was the hardest hit with a drop of 2.8 percent. The continued rise of the Canadian dollar against the U.S. dollar combined with a slowdown in the U.S. continued to be a source of weakness for the Ontario economy. As was the case the year before, services industries outperformed goods industries and employment gains in the various service industries (housing resale, stock market activity, banking, and security brokerage) more or less compensated for job losses in manufacturing. As a result, the unemployment rate was fairly steady.

Quebec's economic activity accelerated by 2.4 percent in 2007, from 1.7 percent in 2006. Construction and personal spending boosted the economy. Construction activity was widespread with several large engineering projects, including hydroelectric projects, leading the way. Investment in residential construction grew in 2007, more than offsetting two years of declines. Employment growth was strong as the unemployment rate dropped for the fourth consecutive year. A strong labour income increase (5.8 percent) and a hefty pay equity settlement for government employees helped personal spending grow 4.6 percent, mostly on durables. Strong production of aerospace products and machinery and equipment contributed to a moderate growth of the manufacturing sector.

New Brunswick's economy decelerated to 1.6 percent growth in 2007, down from 3.0 percent in 2006. While manufacturing declined, construction continued to be a force for the New Brunswick economy. Large construction projects, including the Point Lepreau nuclear plant and the Canaport liquefied natural gas terminal in Saint John, boosted non-residential construction investment. Residential construction investment also registered a strong increase with housing starts up. New Brunswick's employment growth was the best among the provinces east of Quebec, which helped push the unemployment rate to a thirty-two year low of 7.5 percent.

The Nova Scotia economy advanced 1.6 percent in 2007, up from 0.9 percent in 2006. The services-producing industries carried the economy forward as both retail and wholesale trade expanded, with positive impacts on consumer spending and labour income.

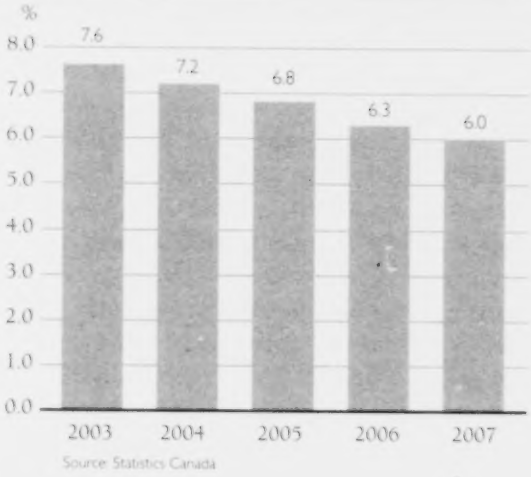
GDP in Prince Edward Island grew by 2.0 percent in 2007, down from 2.6 percent the previous year. Manufacturing activity expanded by 5.2 percent, and as a consequence, boosted exports and corporate profits. Among the sectors which were a drag on the economy were crop production, non-residential construction and accommodation.

Employment

In 2007, employment creation in Canada was the largest in the last three decades. Employment grew 2.3 percent with 382,100 net new jobs created. Over three times as many full time jobs were created as part time jobs (293,400 versus 88,600), but growth in part time jobs was faster at 3.0 percent than that of full time jobs at 2.2 percent, in contrast to the two previous years where full time job growth exceeded part time job growth.

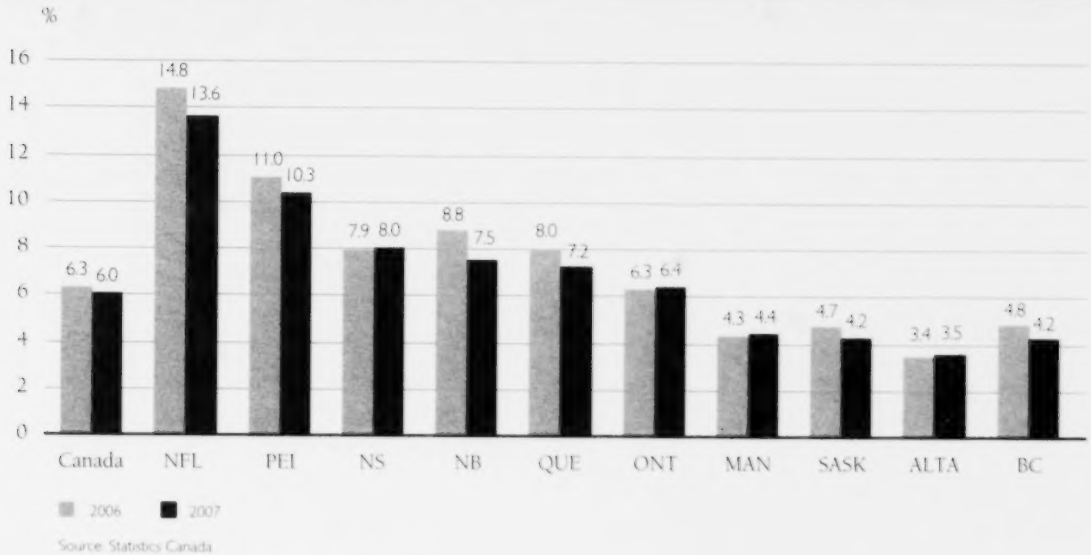
By **province**, for the second straight year, Alberta and British Columbia experienced the fastest job creation at 4.7 percent and 3.2 percent, respectively. Alberta's gains were in full-time employment, primarily in natural resources, construction and a number of service-producing industries whereas those in British Columbia were in construction, utilities, natural resources, and agriculture, as well as service industries such as information, culture and recreation, transportation and warehousing, public administration, and trade. Employment gains were also solid in Quebec (up 2.3 percent) and New Brunswick (up 2.1 percent). Quebec's employment gains were in construction, utilities, accommodation and food services, and other services. At 1.6 percent, Ontario's employment growth was moderate in 2007, mainly due to weakness in manufacturing, primarily in motor vehicles, body and parts, fabricated metals, and wood products, but also in agriculture, natural resources, and construction.

FIGURE 3-4
Unemployment Rate in Canada, 2003-2007



Source: Statistics Canada

FIGURE 3-5
Unemployment Rates in Canada and Provinces, 2006-2007



Source: Statistics Canada

As in previous years, the services-producing sector accounted for most of the employment gains in 2007, with an increase of 3.0 percent (375,100) compared to a modest 0.2 percent increase (7,100) for the goods sector. Within the goods-producing sector, manufacturing experienced another drop in 2007, with employment falling by 3.4 percent (72,800). This was due to a combination of factors, including a surge in the Canadian dollar, higher costs for energy and other materials and stiff competition from other countries. Production of non-durables and of durables reversed roles, with employment in the latter being harder hit (down 4.9 percent or 63,300). Fishing, hunting, and trapping activities experienced the steepest decline in employment of all industries while utilities industries saw a robust year with employment rising by 13.1 percent (16,000). The construction industry continued to thrive in 2007, with employment increasing 6.0 percent (63,800). Within the services-producing sector, accommodation and food services (up 5.4 percent) and information, culture, and recreation (up 5.0 percent) had the strongest employment growth in 2007. Professional, scientific and technical services and health care and social assistance also recorded a strong year growing by 4.3 percent (47,000) and 3.4 percent (60,600), respectively.

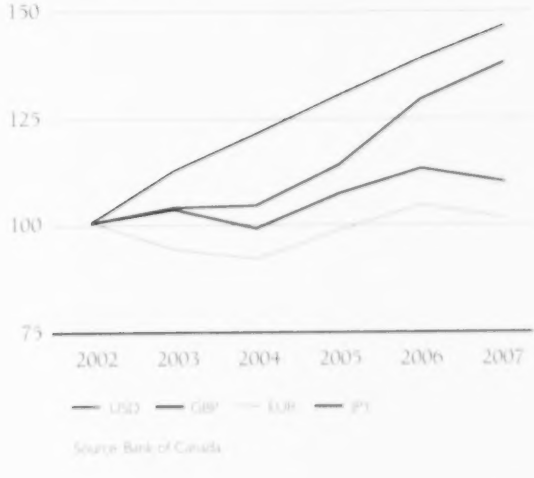
In contrast to the two preceding years, the participation rate increased to 67.6 percent. As a result, the employment rate advanced by 0.5 percentage points, as the unemployment rate in Canada reached the lowest level in 32 years, at 6.0 percent in 2007, down from 6.3 percent in 2006.

Across the provinces, unemployment rates were more mixed in 2007 than in the two preceding years. Although the national average reached a 32-year low, unemployment increased slightly in Nova Scotia, Ontario, Manitoba, and Alberta. However, there was a great deal of variation in performance. Once again, all provinces east of Ontario experienced higher unemployment rates relative to the national average while those west were lower. Alberta, Saskatchewan, and British Columbia registered the lowest unemployment rates in 2007, at 3.5 percent, 4.2 percent, and 4.2 percent, respectively. It is also worth noting that four provinces east of Ontario — Newfoundland and Labrador, New Brunswick, Prince Edward Island, and Quebec — experienced the fastest declines in unemployment in 2007.

The dollar

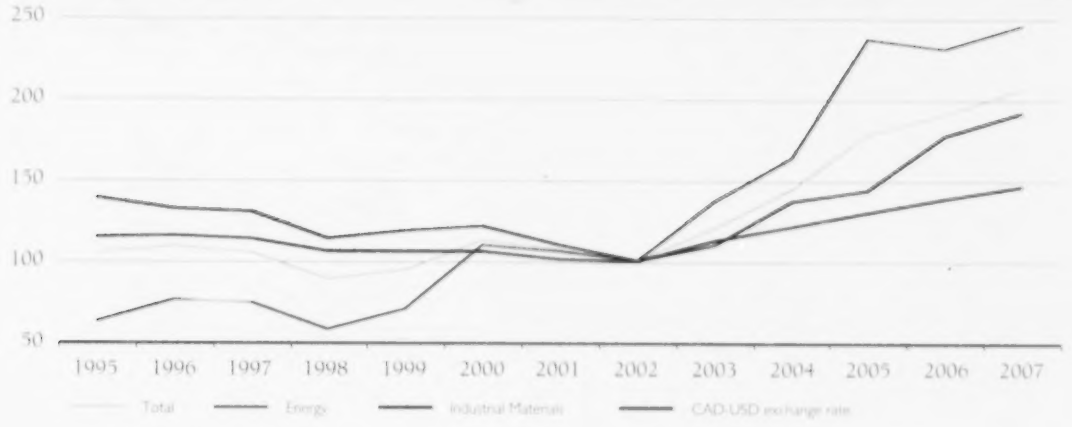
Relative to key currencies, the annual average value of the Canadian dollar appreciated against the U.S. dollar and the Japanese yen in 2007, by 5.5 percent and 6.9 percent respectively in 2007, continuing the trend that began in 2003 (see Figure 3-6). The trend changed however against the euro and the pound with the Canadian dollar depreciating by 3.1 percent 2.8 percent, respectively, on an annual average basis. The appreciation against the U.S. dollar reflected not only a rise in the commodity prices but also concerns about the outlook for the U.S. economy and, especially, the magnitude of the U.S. twin deficits – current account and budget. Commodity prices have been soaring since 2002, propelled by energy prices and industrial materials (Figure 3-7).

Figure 3-6
Exchange Rate Indexes (2002=100)



Source: Bank of Canada

FIGURE 3-7
Commodity Price and Exchange Rate Indexes (2002 = 100)



Source: The Bank of Canada

Interest rates

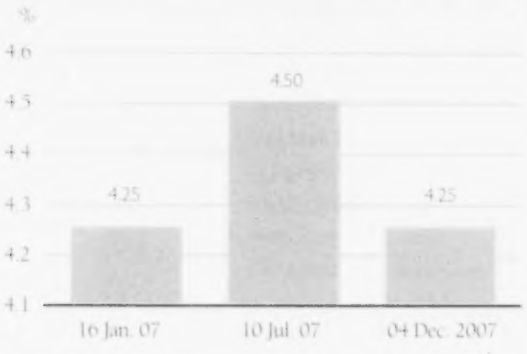
Short-term interest rates rose in July 2007 and fell towards the end of the year. As shown in Figure 3-8, the Bank of Canada raised its key policy interest rate by 25 basis points in July 2007, bringing it to 4.50 percent. The fall out of the sub-prime crisis in the U.S. and risk of economic slowdown have led the Bank of Canada to cut the key policy interest rate aggressively since then, although less so than the U.S. Federal Reserve. As of April 22, 2008, the Bank's key policy rate stood at 3.00 percent.

Prices

In 2007, Canadian consumers paid an average of 2.2 percent more than they did in 2006 for the goods and services included in the Consumer Price Index (CPI) basket. The main contributors to this overall increase were increases to homeowners' home and mortgage insurance (up 6.7 percent), mortgage interest costs (up 6.0 percent), homeowners' replacement costs (up 5.9 percent)[1], and other owned accommodation expenses (up 5.8 percent). Other upward contributors were owned accommodation (up 4.9 percent), gasoline (up 4.5 percent), tobacco products and smokers' supplies (up 4.4 percent), and passenger vehicle maintenance and repair services (up 4.3 percent). On the other hand, declines in passenger vehicles, both purchased (down 1.5 percent) and leased (down 1.3 percent), helped to limit the overall advance in the CPI.

The Core CPI, which excludes volatile items such as energy and food, rose slightly less than the total

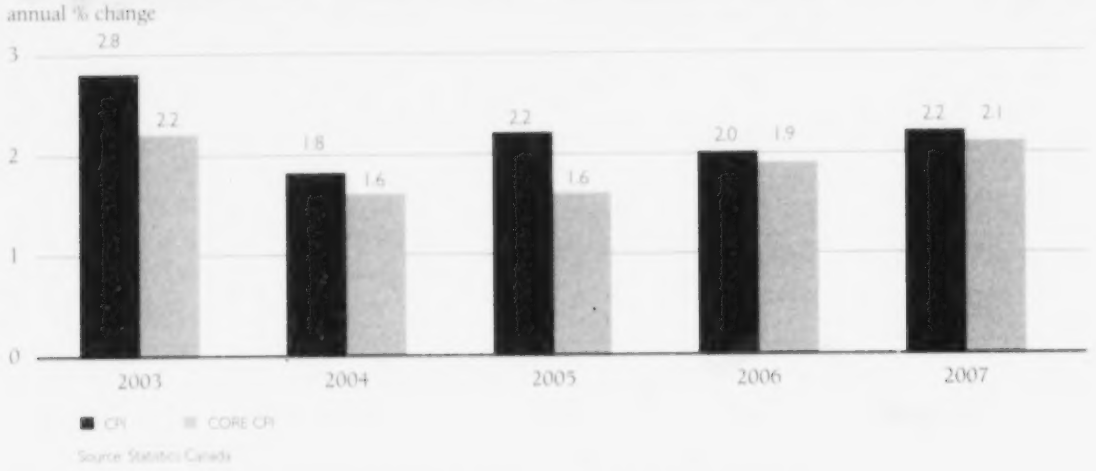
FIGURE 3-8
The Bank of Canada Key Policy Rate



Source: Bank of Canada

1 The replacement cost is the cost of replacing worn-out structural components of housing, but it is estimated from the price of new homes (excluding land). The increase can be accounted for by the ongoing demand for new houses, fuelled by rising employment and a buoyant economy in the western provinces.

Figure 3-9
CPI and Core CPI

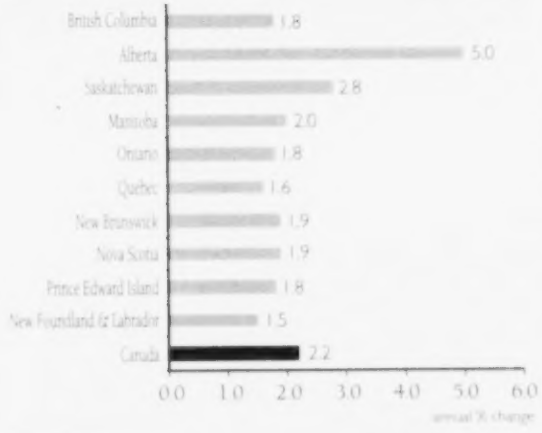


Source: Statistics Canada

CPI, at 2.1 percent in 2007, a 0.2 percentage point increase over the 1.9 percent increase witnessed in 2006 (Figure 3-9).

The rate of inflation eased or remained steady in most provinces, with the exception of New Brunswick and the three provinces west of Manitoba (Figure 3-10). Alberta and Saskatchewan experienced the fastest increase in CPI, reflecting the buoyancy of their economies.

Figure 3-10
Provincial CPI



Productivity gap

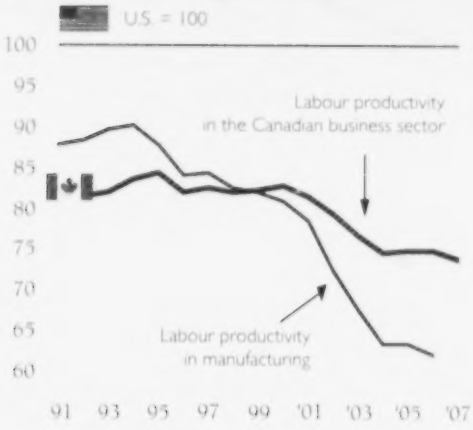
Productivity growth is key to raising living standards as it is the main source for *per capita* income growth, and closely linked to wage growth. Canada's productivity performance continues to lag our main competitors. Figure 3-11 displays Canada's labour productivity levels relative to those of the United States[2]. In 2007, Canadian labour productivity in the Canadian business sector was only 73.8 percent of U.S. levels, down considerably from its 83.5 percent level in 1994. Similarly, Canadian labour productivity in the manufacturing sector was about 62 percent of U.S. levels, significantly lower than the 90.1 percent achieved in 1994.

There are an increasing number of OECD countries which are also outperforming Canada in terms of productivity growth. Not only are 16 countries of the 20 selected OECD countries outperforming Canada, but thirteen of them outperformed both Canada and the U.S.[3] (Figure 3-12).

2. Labour productivity is defined as GDP per hour worked, PPP-based. The series are extrapolated based on 1999 benchmarking estimates of the Canada-U.S. labour productivity gap, using labour productivity indexes from Statistics Canada and U.S. Bureau of Labor Statistics.

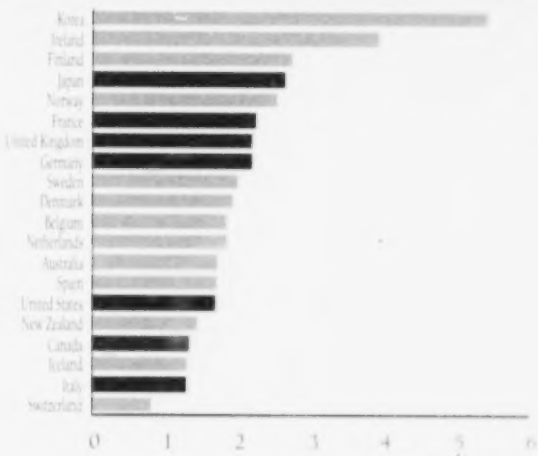
3. Labour Productivity is measured as real GDP per hour worked.

FIGURE 3-11
Relative Labour Productivity in Canada, 1991-2007



Source: Industry Canada calculations based on data from Statistics Canada and the U.S. Bureau of Labor Statistics

FIGURE 3-12
Labour Productivity Growth in Selected OECD Countries (1981-2006 average annual growth rate in percent)



Source: OECD Productivity Database, December 2007

Productivity measures the efficiency with which an economy transforms inputs into outputs. Partial measures of productivity consider a single input: labour productivity or capital productivity. Labour productivity is measured as gross domestic product (GDP) per hour worked while capital productivity is measured as GDP per unit of capital. Multifactor productivity (MFP) is a complex measure and consists of GDP per unit of a combined bundle of labour and capital. Growth in labour productivity is closely linked to changes in real labour compensation over time. Growth in labour productivity may come from applying more capital (machinery and equipment, structures) to the production process or from technological change. Productivity can be measured either in level or growth terms. As with GDP, most of the attention is focused on productivity growth and on comparisons of productivity growth across countries.

IV Overview of Canada's Trade Performance

New highs in commodities prices and in the value of the Canadian dollar, as well as slowing growth in the U.S. were key developments influencing Canadian trade in goods and services in 2007. High commodities prices were the driver behind those exports that led growth performance: industrial goods and materials, agri-food products, and energy products. At the same time, the appreciation of the Canadian dollar *vis-à-vis* the U.S. dollar[1] and slower growth in the U.S., particularly towards the end of the year, were offsetting factors bringing down overall export growth.

Cheaper imports in Canadian dollar terms, as well as the continuing strength in the Canadian economy, led to healthy growth in imports of goods and services. Services imports showed the most marked expansion, as Canadians took advantage of the strong dollar to travel to the United States.

The slowing U.S. economy and the continued strength in emerging market demand led to further diversification of Canada's trade. China replaced Japan as the third most important market for Canadian merchandise exports, and the share of the U.S. in Canada's total goods and services trade now stands at 68.8 percent, compared to 74.0 percent in 2003.

This chapter examines the performance of Canada's goods and services trade, beginning with an overview of the developments in goods and services trade with major partners, followed by an examination of goods trade, a review of services trade, and a brief discussion on the overall current account balance. Finally, merchandise trade with key trading partners is examined in further detail.[2]

Goods and services

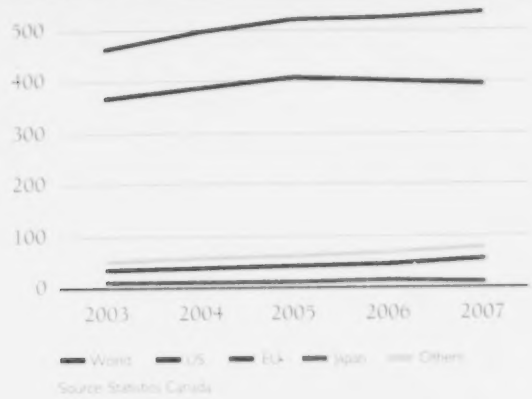
Canada's exports of goods and services grew by 1.9 percent in 2007 to reach $532.7 billion, as both goods exports ($465.2 billion) and services exports ($67.5 billion) hit record highs in value terms. Imports of goods and services outpaced exports of goods and services by a fair margin, expanding 3.2 percent to reach $502.5 billion, and as with exports, both goods imports ($415.6 billion) and services imports ($86.9 billion) established new record values.

Exports and imports of goods and services to or from all principal markets (the U.S., the 27-member European Union (EU), Japan, and the rest of the world) increased, with the exception of exports of goods and services to the U.S. and Japan, which declined (Figures 4-1 and 4-2).

1. The dollar started the year at US 85.8¢; by the end of September it had attained parity with its U.S. counterpart; it peaked in early November at US$1.09 before settling back at just above parity at year's end. However, based on annual averages, the Canadian dollar appreciated by 5.5 percent, from roughly US 88.2¢ in 2006 to US 93.0¢ last year.

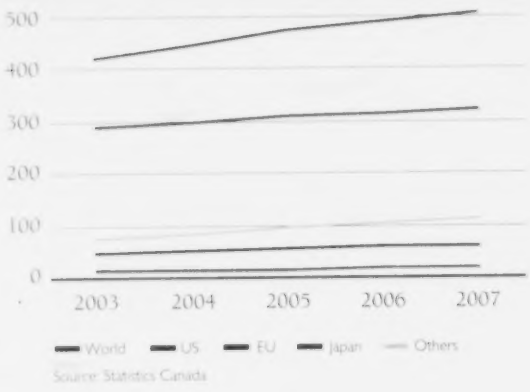
2. The term "goods trade" refers to trade on a Balance of Payments basis in contrast with "merchandise trade" which is used to refer to commodity trade on a Customs basis. Balance of Payments (BOP) data are derived from customs data by making adjustments for items such as valuation, coverage, timing, and residency. Trade data for all individual countries are available on a customs basis only, whereas they are available on a BOP basis for the United States, Japan, and the United Kingdom only.

FIGURE 4-1
Exports of Goods and Services by Major Area, 2003-2007



Source: Statistics Canada

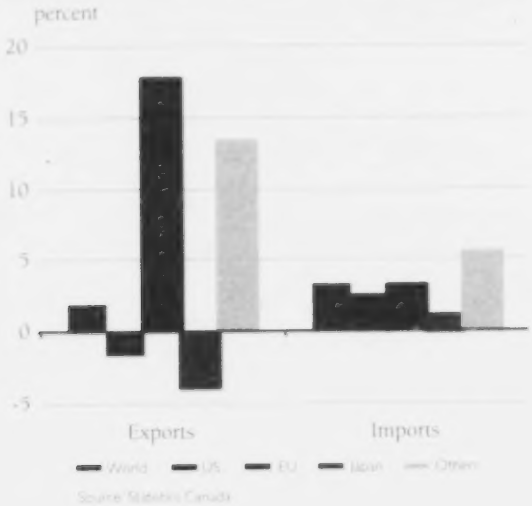
FIGURE 4-2
Imports of Goods and Services by Major Area, 2003-2007



Source: Statistics Canada

Exports of goods and services to the U.S. fell 1.7 percent to $391.7 billion, whereas imports of goods and services from the U.S. rose by 2.6 percent to $320.2 billion (Figure 4-3). The resulting trade surplus with the U.S. narrowed 17.2 percent to its lowest level since 1999, at $71.5 billion. However, this was still a large enough surplus to more than offset Canada's deficit with non-U.S. destinations, leaving Canada's overall trade balance in surplus.

FIGURE 4-3
Growth in Exports and Imports of Goods and Services by Major Area, 2007



Source: Statistics Canada

Exports of goods and services to the EU grew by 17.6 percent to $52.8 billion in 2007, powered by a robust growth in goods exports to the U.K. Growth in exports to the EU outpaced the growth in imports by a wide margin with the latter increasing by only 3.1 percent. Nevertheless, as has been the case since 1983, imports from the EU have exceeded exports, resulting in a trade deficit for Canada. For 2007, that deficit was $5.0 billion, down by $6.2 billion from the $11.2 billion recorded for 2006.

Canadian goods and services exports to Japan retracted 3.9 percent to $11.5 billion in 2007, while imports of goods and services from Japan increased by 1.0 percent to $15.3 billion. As a consequence, the trade deficit with Japan was nearly $3.9 billion for the year.

For the rest of the world, the rate of growth of Canadian exports of goods and services was more than double the growth rate for imports. Exports advanced 13.3 percent to $76.7 billion while imports grew 5.5 percent to $109.1 billion in 2007. For the first time since 1995, the trade deficit with

Regional Shares of Canada's Trade in Goods and Services, 2003 and 2007 (percent)

	Exports		Imports		Total Trade	
	2003	2007	2003	2007	2003	2007
World	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
U.S.	79.1	73.5	68.2	63.7	74.0	68.8
EU	7.5	9.9	11.3	11.5	9.3	10.7
Japan	2.4	2.2	3.2	3.1	2.8	2.6
Other OECD	3.6	4.4	5.7	5.7	4.6	5.1
Non-OECD	7.5	10.0	11.6	16.0	9.4	12.9

Diversification of Canada's trade

Over the past five years, the share of the United States in Canada's trade has declined quite markedly, although the U.S. is still by far our largest trading partner. U.S. shares in both exports and imports of Canadian goods and services have declined by about 5 percentage points, bringing the U.S. share in our total trade to 68.8 percent. Japan's share in Canada's trade has also declined, although only slightly. The EU has gained share, principally on the exports side. But the biggest gainer in share has been the rest of the world, particularly the non-OECD countries, now accounting for 12.9 percent of total Canadian trade, a 3.5 percentage point increase in the past five years.

the rest of the world narrowed, falling to $32.5 billion last year, compared with $35.8 billion in 2006.

With imports of goods and services outpacing exports of goods and services (3.2 percent versus 1.9 percent), the overall balance on Canadian goods and services trade narrowed by $6.0 billion in 2007 to $30.2 billion. Both the goods balance (down $1.7 billion) and the services balance (down $4.3 billion) retracted, as imports grew faster than exports for both the goods and services components. The deterioration in the deficit on services trade was more than double the decline in the goods surplus.

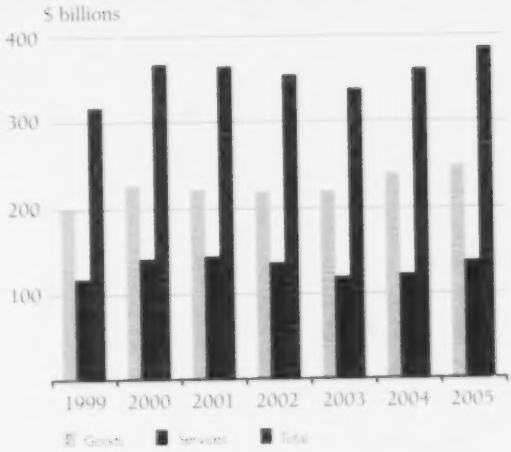
Operations abroad by Canadian foreign affiliates

Canadian goods and services are not only sold abroad as exports, but also through foreign affiliates of Canadian companies. Sales by foreign affiliates (FA) of Canadian businesses[1] are equivalent to approximately three-quarters of the value of Canadian exports of goods and services. These sales abroad are another measure of Canadian interests abroad, and bring important benefits to Canada. These benefits may come not only in the form of repatriated earnings, but also as a means of enabling entry into foreign markets, gaining access to new technologies and/or increasing competitiveness through entry into or development of value chains. These sales do not however have the same impact on the Canadian economy as exports in terms of jobs creation or contribution to Canadian economic growth.

Sales of goods and services by foreign affiliates of Canadian businesses rose to $385 billion in 2005, the most recent year for which data is available. This was an increase of $25 billion (or 6.9 percent) over the previous year, the second consecutive annual increase following three years of decline. It brought total sales to their highest level since foreign affiliate trade statistics were first compiled in 1999 (Figure 1).

Sales for both goods-producers and services-producers advanced. For goods producers, sales edged up $9 billion (or 3.7 per cent) to a record $248 billion while sales for service-producers climbed $16 billion (or 13.2 per cent) to 137 billion. The retail trade (up $12 billion), finance (up $9 billion), manufacturing (up $5 billion), and mining and oil and gas extraction (up $4 billion) sectors were the principal contributors to the higher sales. In the manufacturing sector,

Figure 1
FA Sales of Goods and Services



higher sales were the result of strength in transportation equipment manufacturing and in primary metal manufacturing.

The geographic distribution of FA sales and employment is summarized in Table 1. The share of total sales of affiliates located in the US has declined from 64.3 percent in 1999 to 56.3 percent in 2005. Two factors help to explain this observation. First, Canadian direct investment abroad has been diversifying away from the United States, consistent with falling share of foreign affiliate sales in the United States in the total. Second, the increase of the Canadian dollar relative to the U.S. dollar translates into lower sales values in Canadian dollars.

On the other hand, the share of sales by affiliates situated in the EU territory expanded from 19.6 percent to 23.3 percent over the same period, also accompanied by a growing share of total affiliate sales in Other OECD and Non-OECD countries.

1 The data cover only majority-owned foreign affiliates and exclude depository institutions and foreign branches of firms, consistent with the international practice for measuring foreign affiliate trade statistics.

TABLE 1
Geographic distribution of Canadian foreign affiliate sales and employment, 2005

	Sales			Employment		
	$millions	2004/05 growth (%)	share (%)	'000's	2004/05 growth (%)	share (%)
World	384,955	6.9	100.0	1,029	9.6	100.0
United States	216,717	4.5	56.3	597	10.4	58.0
European Union	89,742	10.3	23.3	211	7.1	20.5
Other OECD	25,659	9.0	6.7	62	6.9	6.0
Non-OECD	52,837	10.8	13.7	159	11.2	15.5

Canadian-owned foreign affiliates employed an additional 90,000 persons in 2005, bringing employment to 1,029,000, an increase of 9.6 percent over the previous year. Retail trade (+35,000), manufacturing (+28,000), mining and oil and gas extraction (+12,000), and finance (+11,000) were the key sectors contributing to the rise in employment over the year.

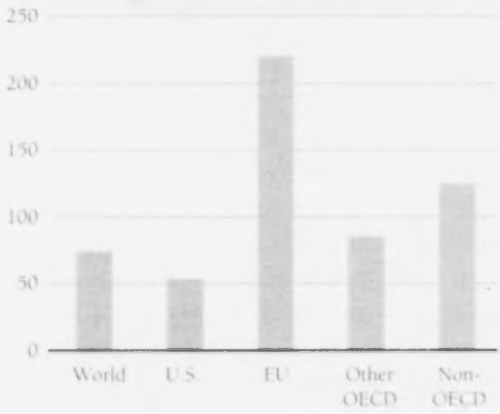
Over 1999-2005, the share of the U.S. in employment by Canadian foreign affiliates has fallen from over 62 percent to 58 percent. At the same time, the share for countries other than the US and the EU has held fairly steady between 21 and 22 percent. Thus, the EU has captured most of the employment share lost by U.S. affiliates of Canadian operations abroad.

Value of foreign affiliate sales compared to exports

Total sales by foreign affiliates were equivalent to 74.2 percent of Canadian exports of goods and services in 2005 (Figure 2). As Canadian firms are much more likely to serve the U.S. market through exports than through affiliate sales, this share was only 53.4 percent in the U.S. However, foreign affiliate sales play a more important role among Canadian firms serving more distant markets, with foreign affiliate sales in 2005 at a level more than twice the value of exports to the EU and exceeding the value of exports to non-OECD countries by 25 percent.

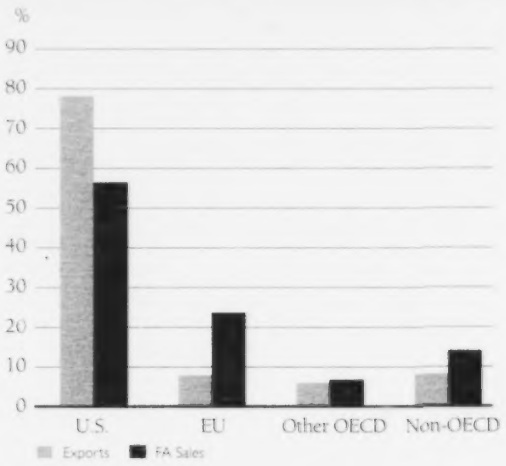
In 2005, the U.S. accounted for 78.2 percent of Canadian world exports, but only for 56.3 percent of foreign affiliate sales (Figure 3). On the other hand, the EU accounted for only 7.8 percent of exports, but a much greater 23.3 percent of foreign affiliate sales. For the non-U.S., non-EU OECD countries, the shares of both exports

FIGURE 2
Foreign Affiliate Sales as Share of Total Exports
(percent of Goods and Services Exports, 2005)



and sales by subsidiaries were fairly similar at around 6 percent. Finally, for the non-OECD countries, sales by affiliates captured about 13.7 percent of total foreign affiliate sales while Canadian exports to the regions were a more modest 8.2 percent of the total.

Figure 3
Shares in Canadian Exports and Foreign Affiliate Sales (percent of total, 2005)



Goods trade

Exports of goods advanced 2.1 percent in 2007 to $465.2 billion, an increase of $9.5 billion over 2006 levels. Gains were led by exports to the European Union and the rest of the world. Partly offsetting the gains were declines in exports to the United States and Japan. Imports rose more strongly, by 2.8 percent, or $11.2 billion.

Exports of goods to the U.S. fell 1.6 percent to $355.3 billion whereas imports of goods from the U.S. rose by 2.1 percent to $270.3 billion. The goods surplus with the U.S. thus retracted by about 11.5 percent to its lowest level since 1999, at $85.0 billion, but was still $35 billion greater than the Canadian global trade surplus and therefore the key contributor to our overall goods trade balance.

Exports of goods to the EU grew by 20.6 percent to $39.6 billion in 2007, powered by a robust growth in goods exports to the U.K. The latter was Canada's second largest destination for goods in 2007. By a wide margin, growth in exports to the EU outpaced the growth in imports (0.5 percent), resulting in a $6.6 billion reduction in our bilateral goods trade deficit with this region as the deficit fell to $2.6 billion.

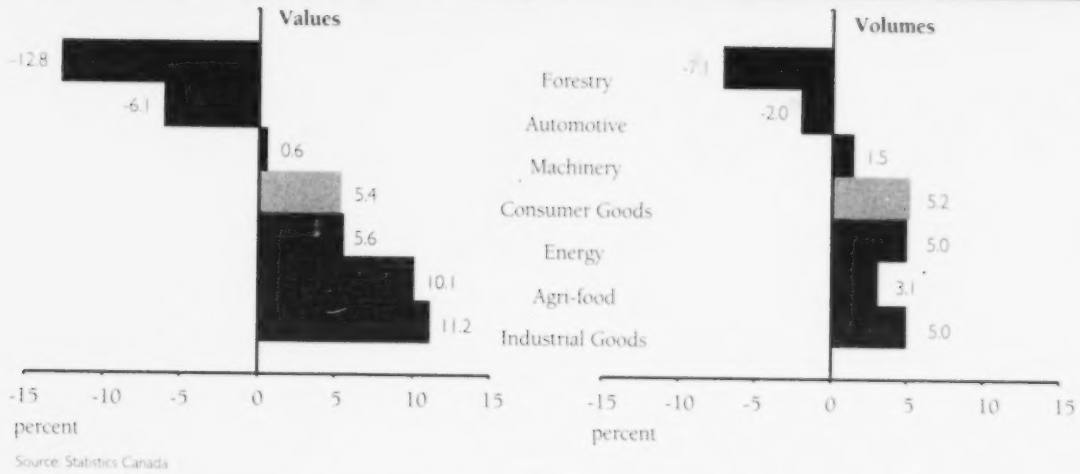
Canadian goods exports to Japan fell by 3.4 percent to $10.1 billion while imports of goods from Japan increased by 0.8 percent to $12.0 billion. This resulted in a goods deficit with Japan that was nearly $1.9 billion.

To the rest of the world, the rate of growth of exports more than doubled the rate for imports as Canadian goods exports advanced by 17.1 percent to $60.2 billion while imports grew 6.4 percent to $91.1 billion in 2007. The goods trade deficit with the rest of the world fell, shrinking to $30.8 billion, compared with $34.1 billion in 2006.

Sectoral performance of goods trade

As shown in Figure 4-4, with the exception of forestry and automotive products, which fell by 12.8 percent and 6.1 percent respectively, all major categories of exports increased in value terms, led

FIGURE 4-4
Growth in Goods Exports by Major Groups, 2007 (annual percent change)



Source: Statistics Canada

by industrial goods and materials[3] and agri-food products. Growth in industrial goods exports was fuelled by the continued strength in both demand and prices for metal ores and alloys, driving up the value and volume of sales. The export value of industrial goods and materials reached $104.5 billion in 2007, marking a fourth consecutive year of expansion for this category. Rapid industrialisation of Asian emerging economies has played a key role in the increase of prices for primary metals (nickel, copper, zinc, and iron ore).

Exports of agricultural and fish products benefited from resumption of cattle exports to the United States and new markets for wheat and canola. Rising food prices ensured that growth in the value of agri-food exports outpaced the increase in volume by a considerable margin. Energy exports also expanded, largely through increased volume, as the appreciating Canadian dollar offset most of the increase in U.S. dollar-denominated energy prices. The United States remained the biggest consumer of Canada's energy products, while new demand for crude oil from China and Singapore boosted Canada's energy exports to Asia. Consumer goods exports also experienced strong growth.

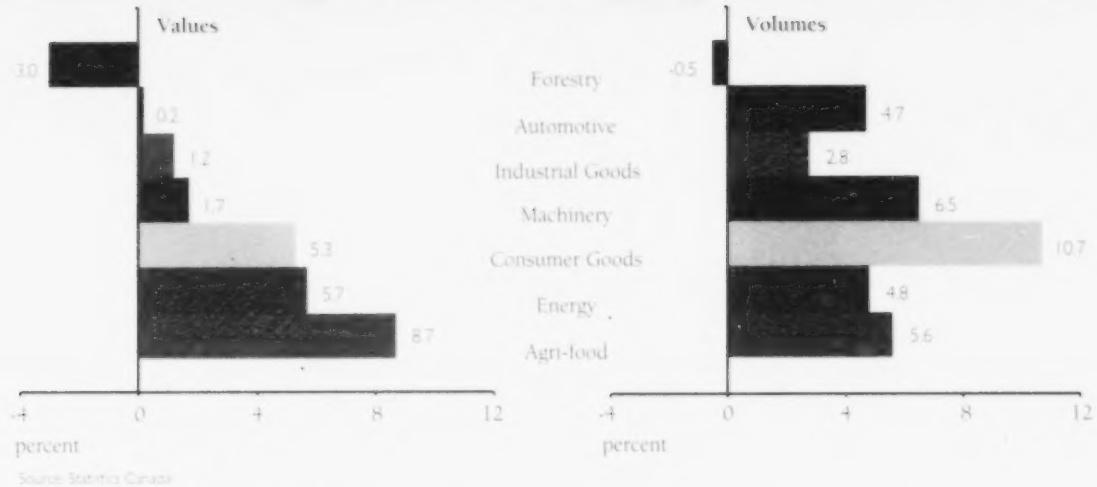
The U.S. accounted for 71.5 percent of Canadian exports of forestry products and 95.3 percent of exports of automotive products, so conditions in that country have affected our exports of these products. Specifically, the deep and ongoing correction in the U.S. housing market has been at the root of a contraction in demand for Canadian lumber from that country and the value and volume of Canadian exports of forestry products have fallen sharply as a result.

Likewise, falling wealth, tighter credit conditions, and moderating labour market conditions along with rising gasoline costs and a weaker U.S. dollar have combined to reduce U.S. demand for Canadian automobiles and trucks, resulting in a 6.1 percent decline in the value of Canadian automotive exports. The volume of automotive exports declined by less, as export prices fell. Machinery exports were virtually flat in value terms, rising slightly more in volume terms, as export prices for this category also fell. Two-thirds of Canadian exporters overall are also importers, and almost half imported more than they exported[4], so these firms could offset reduced export prices with lower import costs in Canadian dollars.

3 Industrial goods and materials are comprised of metal ores, chemicals, plastics, and fertilizers, and metals and alloys.

4 Statistics Canada Catalogue no. 65-208-XIE (2008). International Merchandise Trade: Annual Review 2007.

Figure 4-5
Growth in Goods Imports by Major Groups, 2007 (annual percent change)



Source: Statistics Canada

In terms of shares in total goods exports, machinery and equipment (20.5 percent), industrial goods and materials (22.5 percent), energy products (19.7 percent), and automotive products (16.7 percent) together accounted for about 79.3 percent of exports in 2007.

Imports recorded gains across the board with the exception of forestry products, which were down by 3.0 percent in value terms, and virtually flat in volume terms (Figure 4-5). For all categories except energy, falling import prices in Canadian dollar terms meant that volume growth outpaced growth in value. In the cases of automotive, industrial goods, machinery and consumer goods imports, volume growth was at least double the growth in value.

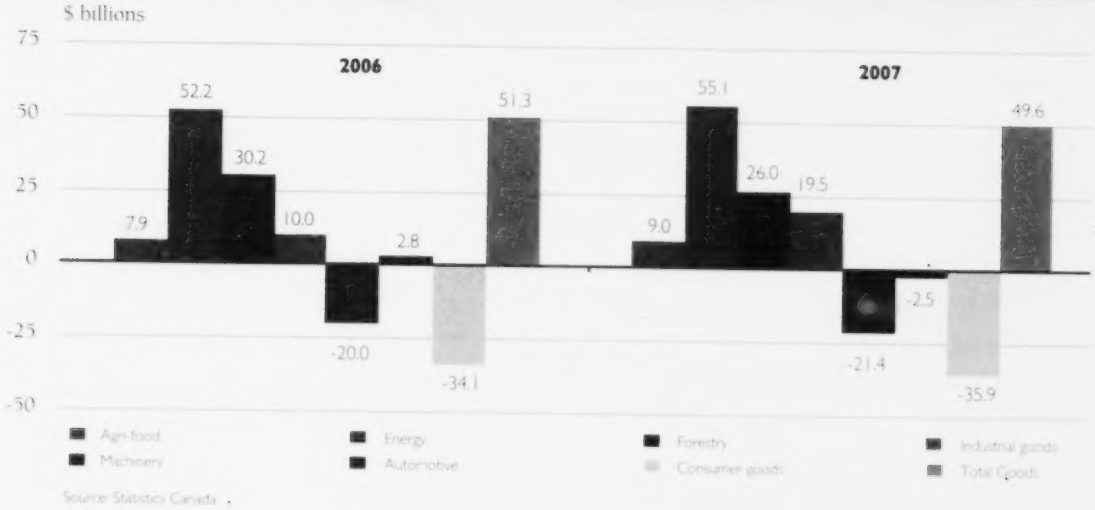
As imports of industrial goods and materials advanced in value only 1.2 percent to $85.0 billion, the industrial goods trade surplus almost doubled from $10.0 billion in 2006 to $19.5 billion in 2007. Imports of consumer goods grew 5.3 percent to $54.8 billion on the back of strong demand for pharmaceutical products, toys, clothing and house furnishings. This category recorded the largest trade deficit of all sectors in 2007, at $35.9 billion.

In terms of shares in total imports, four categories — machinery and equipment (28.1 percent), industrial goods and materials (20.5 percent), automotive products (19.2 percent) and consumer goods (13.2 percent) — accounted for more than 80.9 percent of imports in 2007.

Goods trade surplus

After peaking at $70.7 billion in 2001, Canada's goods surplus has decreased, reaching $49.6 billion in 2007, its lowest value in eight years. Meanwhile, structural changes have taken place in Canada's trading relationship with the world. As of 2007, the goods surplus was being sustained by gains in energy, industrial goods and materials and agri-food products (Figure 4-6), counterbalancing declines for consumer goods, machinery and equipment, automotive products, and forestry products.

FIGURE 4-6
Goods Trade Balance by Major Groups, 2006- 2007



Source: Statistics Canada

The evolution of Canada's trade surplus

Of the seven major categories of goods, three have consistently posted a trade surplus over the past 28 years. These are Canada's traditional resource strengths: agricultural and fish products, forestry, and energy products. In nominal dollars, the surplus in agricultural and fish products was at its highest point in 2001, at $10.7 billion. The surplus in

Trade Balance by Major Groups: 1990-2007

Source: Statistics Canada

energy products reached a new high at $55.1 billion in 2007, whereas the surplus for forestry products peaked in 2000 at $39.7 billion and has trended down since. The categories in which Canada has always run trade deficits are machinery and equipment and consumer goods, and these deficits have been growing in recent years.

Automotive products and industrial goods and materials are the only sectors that have posted both surpluses and deficits over the course of the past 28 years. Even these reversals of trend were the exception rather than the rule, and were limited to short periods. In 2007, the auto sector registered its first deficit since 1987, essentially due to a decrease in exports, while imports remained fairly steady. Industrial goods and materials consistently posted surpluses, except for 1998-2001, a period characterized by low metal prices and high steel and chemical imports.

Services Trade

Canadian services exports edged up 0.3 percent to $67.5 billion in 2007. However, services imports rose 5.5 percent to a record $86.9 billion. As a result, the deficit in services trade rose to a record $19.5 billion, up from $15.2 billion in 2006, a $4.3 billion deterioration in the trade balance.

The bulk of the increase in the deficit was largely due to the widening deficit in travel services, which reached $10.3 billion. This deficit has been trending up sharply since 2002, as Canadians take advantage of the strong Canadian dollar to travel to the United States. Broken down into subcategories, both business travel and personal travel deficits dramatically increased. The deficit on transportation also expanded from $7.1 billion in 2006 to $7.7 billion in 2007, whereas that of commercial services remained steady. Both the travel and transportation deficits for the year were the highest ever recorded.

By major categories, transportation services exports posted a solid growth (up 2.9 percent), while exports of travel services edged up slightly (0.3 percent). Commercial services was the only category to decline in 2007 (down 0.6 percent) as declines in construction services (down 36.9 percent), research and development (down 8.3 percent), audio-visual services (down 7.0 percent), and other financial services (down 2.0 percent) were only partly offset by gains in communication services and royalties and licence fees, at 4.2 percent and 6.1 percent, respectively.

On the import side, travel and transportation services imports grew by 15.5 percent and 5.3 percent, respectively, while commercial services imports fell by 0.3 percent in 2007. Architectural, engineering and other technical services (down 8.2 percent), communication services (down 7.8 percent), and research and development (down 6.3 percent) were the main contributors to the decline in commercial services while other financial services

Table 4-1
Services Trade Balances by Category ($ billions)

	2005	2006	2007
World			
Services (total)	-12.2	-15.2	-19.5
Travel	-5.4	-6.7	-10.3
Transportation	-5.8	-7.1	-7.7
Commercial services	-1.6	-2.2	-2.3
U.S.			
Services (total)	-9.5	-9.8	-13.5
Travel	-3.2	-4.3	-7.1
Transportation	-1.4	-1.8	-2.3
Commercial services	-5.0	-3.9	-4.3
EU			
Services (total)	-0.9	-1.9	-2.3
Travel	-1.2	-1.3	-1.8
Transportation	-1.1	-1.4	-1.3
Commercial services	1.5	0.8	0.7
Japan			
Services (total)	-0.9	-1.8	-2.0
Travel	0.4	0.4	0.2
Transportation	0.0	-0.1	-0.1
Commercial services	-1.2	-2.1	-2.1

experienced robust growth (at 12.7 percent) limiting the overall decline.

By geographical destination, the service trade deficit with the U.S. widened from $9.8 billion to $13.5 billion, while those with the EU and Japan reached $2.3 billion and $2.0 billion, respectively (Table 4-1). The increase in the deficit with the U.S. was mainly due to the increase of imports in both travel and transportation services, while the increase in travel imports from the EU was responsible for the widening deficit with that region.

The current account

In addition to goods and services trade discussed above, the current account also includes payments and receipts of investment income and current transfers. Last year, the current account balance fell to $14.2 billion from $23.6 billion in 2006, a reduction of about 40 percent. About two-thirds of the fall in the current account balance was accounted for by the nearly $6.0 billion decline in the balance on goods and services trade. The remainder of the decline came in net investment income flows as the difference between the profits earned by foreign direct investors versus those earned by Canadian foreign direct investors widened by $5.9 billion and was only partially offset by a net $3.8 billion improvement in portfolio investment income flows. The goods trade balance only weakened over the second half of 2007 and Canada's current account posted its first deficit in nine years in the fourth quarter.

Goods and Services Trade in the Economy

Ratios of trade to GDP are used as a measure of openness of economies to trade, or alternatively as a measure of the importance of trade to an economy (these measures should not be misinterpreted as indicating that these percentages of GDP are accounted for by trade: the contribution of trade to GDP in an accounting sense is exports minus imports). Canadian exports of goods and services were equivalent to 34.8 percent of GDP in 2007, and total trade (exports plus imports) was equivalent to 67.6 percent, the second highest ratio in the G8. These ratios have been declining for Canada in recent years, illustrating the limitations of these ratios as a measure of openness to or importance of trade. Their decline in Canada does not indicate that Canada is less open or even less reliant on trade: it is simply the result of the appreciating Canadian dollar and Canada's improving terms of trade. Prices of tradeable goods have declined relative to non-tradeable goods, with the effect that the value of trade is smaller relative to Canada's GDP.

EXPORTS OF GOODS AND SERVICES AS A PROPORTION OF GDP (PERCENT)

	2005	2006	2007
Canada	37.7	36.2	34.8
France	26.0	26.9	26.7
Germany	40.9	45.1	46.8
Italy	26.0	27.8	n.a.
Japan	14.3	16.1	n.a.
U.K.	26.5	28.5	25.9
U.S.	10.5	11.1	11.9
Russia	35.2	33.8	30.3
Mexico	30.0	31.9	n.a.

TOTAL TRADE OF GOODS AND SERVICES AS A PROPORTION OF GDP (PERCENT)

	2005	2006	2007
Canada	71.7	69.8	67.6
France	53.0	55.1	55.2
Germany	76.7	84.7	86.5
Italy	52.0	56.5	n.a.
Japan	27.3	30.9	n.a.
U.K.	56.5	60.6	55.4
U.S.	26.8	28.0	28.8
Russia	56.7	54.9	52.2
Mexico	61.5	65.1	n.a.

Table 4-2
Canada's merchandise exports and imports by area

Canada's merchandise exports by area ($ billions and percent)				
Country	2006	2007	2007 share	2007 annual growth
World	440.3	450.3	100.0	2.3
U.S.	359.3	356.0	79.1	-0.9
U.K.	10.1	12.8	2.8	26.3
China	7.7	9.3	2.1	21.3
Japan	9.4	9.2	2.0	-2.5
Mexico	4.4	5.0	1.1	13.2
Netherlands	3.1	4.0	0.9	32.0
Germany	4	3.9	0.9	-1.8
Norway	1.9	3.7	0.8	95.0
France	2.9	3.1	0.7	8.5
Korea	3.3	3.0	0.7	-7.9
EU	29.2	34.8	7.7	19.4
Canada's merchandise imports by area ($ billions and percent)				
Country	2006	2007	2007 share	2007 annual growth
World	396.6	406.6	100.0	2.5
U.S.	217.6	220.4	54.2	1.3
China	34.5	38.3	9.4	11.0
Mexico	16.0	17.2	4.2	7.2
Japan	15.3	15.4	3.8	0.8
Germany	11.1	11.5	2.8	3.7
U.K.	10.9	11.5	2.8	5.6
Korea	5.8	5.4	1.3	-6.9
Norway	5.4	5.3	1.3	-2.1
France	5.2	5.1	1.3	-1.9
Italy	4.9	5.1	1.3	3.3
EU	49.3	49.4	12.1	0.2

Source: Statistics Canada

Merchandise trade with principal trading partners

As noted above, in recent years, Canada has been diversifying its trade away from the United States. Last year, Canada's total merchandise exports to the United States declined 0.9 percent to $356.0 billion[5]. As a result, the U.S. share in total merchandise exports fell 2.6 percentage points to 79.1 percent, the first time it has been below 80 percent since 1995. However, merchandise exports to non-U.S. destinations grew 16.5 percent.

Table 4-2 shows the 10 largest individual country trading partners for Canada. Growth in Canadian merchandise exports was the strongest with respect to Norway (95.0 percent), the Netherlands (32.0 percent), and the U.K. (26.3 percent). Rising prices and exports of metals, particularly nickel, were responsible for the strong growth in exports to these three European destinations, as this metal accounted for nearly 90 percent of the total increase in exports to Norway, about one-third of the increase in exports to the Netherlands, and about 30 percent of the increase to the U.K. Canada's

5 As noted previously, the term "merchandise trade" is used to refer to commodity trade on a Customs basis in contrast with "goods trade" which refers to trade on a Balance of Payments basis. The Customs data is produced on an internationally harmonized commodity classification system (HS) that is broken down into chapters numbered from 1 to 99. Chapters 98 and 99 of the HS system represent special transactions and are excluded from the following analysis.

FIGURE 4-7A
Top-10 Merchandise Exports to the U.S., 2007

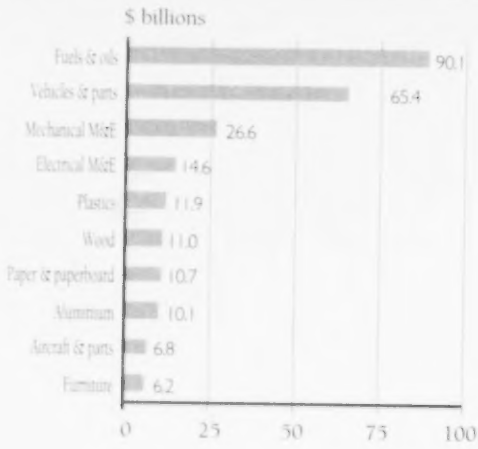
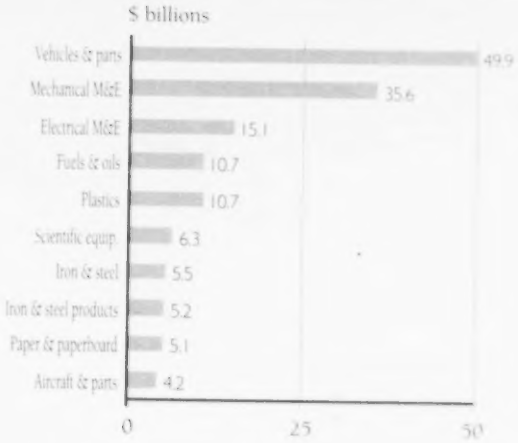


FIGURE 4-7B
Merchandise Imports from the U.S., 2007



exports to China rose by 21.3 percent in 2007 and consequently China overtook Japan as Canada's third largest export market.

The U.S. still accounts for the lion's share of Canadian merchandise imports, at 54.2 percent in 2007. China and Mexico followed at 9.4 percent and 4.2 percent, respectively. Italy overtook Algeria as Canada's tenth largest import market. In terms of growth, imports from China (11.0 percent), Mexico (7.2 percent) and the U.K. (5.6 percent) witnessed the fastest growth among the top 10 sources in 2007.

Merchandise trade by sector with selected major trading partners

The United States

As mentioned above, exports to the U.S. fell in 2007. Declines were most notable for automotive products, softwood lumber, paper and paperboard, and plastics, which, when combined, accounted for losses of nearly $11.8 billion. As can be seen in Figure 4-7a, Canadian merchandise exports to the U.S. remain concentrated in three trade categories: mineral fuels and oil (at 25.3 percent of all merchandise exports to the U.S.), motor vehicles and parts (at 18.4 percent), and mechanical machinery and equipment (at 7.5 percent). Combined, these three categories accounted for some 51.1 percent of all merchandise exports to the U.S. The share of Canada's top 10 exports amounted to 71.1 percent of all exports to the U.S. or $253.3 billion. Exports in seven of the top 10 categories declined last year. The exceptions were mineral fuels and oils, mechanical machinery, and aircraft exports, which went up by 7.0 percent, 3.3 percent and 22.2 percent, respectively.

Canadian merchandise imports from the U.S. advanced 1.3 percent to $220.4 billion in 2007, equivalent to 54.2 percent of all merchandise imports into Canada. At this level, the U.S. share was down 0.7 percentage points from a year earlier. Motor vehicles and parts, and machinery and equipment — both mechanical and electrical — accounted for 45.6 percent of all merchandise imports from the U.S. in 2007 (Figure 4-7b). The 10 largest merchandise imports at the HS 2-digit level accounted for about 67.2 percent of total merchandise imports from the U.S. or $148.2 billion.

As was the case for exports, imports of aircraft and spacecraft products saw the fastest increase amongst the 10 largest import categories in 2007, rising by 38.9 percent, whereas machinery and equipment (-3.0 percent) and plastic products (-4.5 percent) experienced the largest declines.

Intra-firm Trade between Canada and the U.S.

In 2005, the latest year for which data is available, 30.3 percent of Canada-U.S. trade in goods was intra-firm, down from almost 45 percent in the late 1980s. Canada also has among the lowest shares of intra-firm trade among the U.S.'s major developed-country trading partners. This reflects the fact that much of Canadian direct investment in the U.S. is in financial services and other sectors that would not be expected to result in much intra-firm trade in goods. It also suggests a high level of comfort of Canadian exporters in the U.S. market and *vice-versa*.

Intra-firm trade is trade that takes place between related firms operating on both sides of the border. In the case of Canada and the U.S., there are six types of intra-firm trade:

(1) Imports by the Canadian parent from its U.S. affiliate;

(2) Exports from the Canadian parent to a subsidiary in the U.S.;

(3) Exports from a U.S. subsidiary operating in Canada back to its parent company in the U.S.;

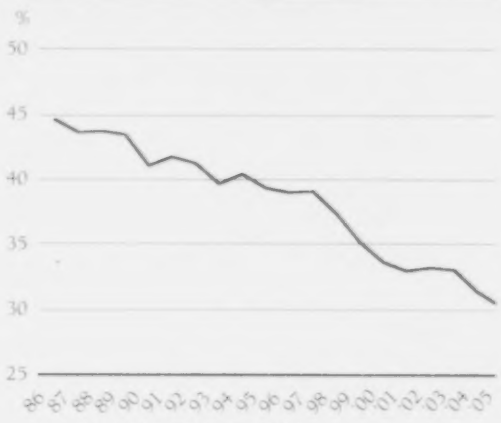
(4) Imports by that affiliate from its U.S. parent;

(5) Exports from a subsidiary in Canada of a foreign parent (not Canadian or U.S.) to an affiliate of the same company in the U.S.; and,

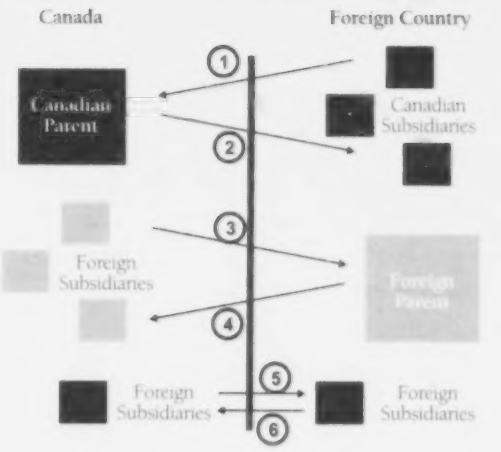
(6) Imports by a foreign (not Canadian or American) affiliate from its counterpart in the U.S.

Data limitations prevent us from measuring the trade between foreign affiliates from third countries (types 5 and 6 listed above).[1]

Share of Canadian Trade with the U.S. that is Intra-firm



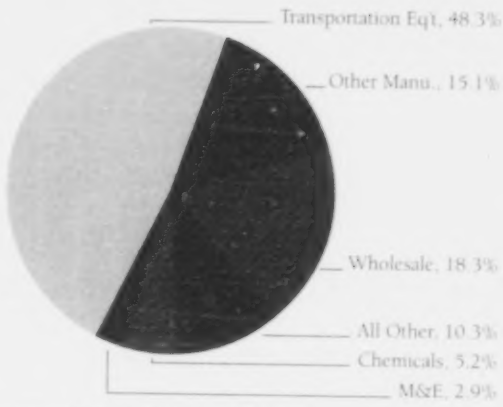
Source: Office of the Chief Economist, DFAIT
Data: U.S. BEA



As of 2005, 30.3 percent of Canada-U.S. trade, or roughly US $153.4 billion, was intra-firm. Some 34.0 percent of Canadian exports were intra-firm, but a much lower 25.2 percent of

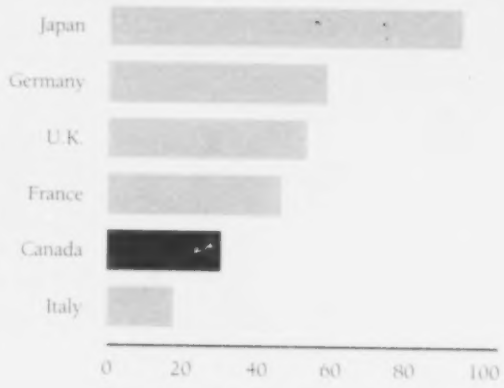
1 Data comes from the U.S. Bureau of Economic Analysis and covers the Operations of Foreign Multinationals in the U.S. and U.S. Multinationals Abroad.

Canada-U.S. Intra-Firm Trade by Industry (2005)



Source: Office of the Chief Economist, DFAIT
Data: U.S. BEA

Share of Trade with the U.S. that is Intra-firm (2005)



Source: Office of the Chief Economist, DFAIT
Data: U.S. BEA

imports could be classified as intra-firm. To a large degree, this difference between imports and exports reflects the difference between Canadian and U.S. firms. Of Canadian exports that are intra-firm, more than three-quarters involves the affiliate of a U.S. company exporting back to its parent in the U.S., while only 22.8 percent was from a Canadian parent company shipping to its subsidiary in the U.S. For intra-firm imports the difference is even more marked. Some 94.4 percent of intra-firm imports were accounted for by Canadian affiliates importing from their U.S. parents in contrast to only 5.6 percent being affiliates in the U.S. shipping back to their Canadian parents.

Nearly half of all intra-firm trade between Canada and the U.S. is in transportation equipment with motor vehicles making-up much of that — an industry that is dominated by large American companies operating on both sides of the border. "Other manufacturing" accounted for another 15.1 percent of intra-firm trade, but the second largest sector, after transportation equipment, is wholesale. In 1990, 85.1 percent of intra-firm trade in goods between Canada and the U.S. was in manufacturing, but by 2005, this had fallen to 71.4 percent with wholesale making up the largest share of the difference.

Among G7 countries, Canada has the second lowest share of intra-firm trade with the U.S. after Italy. The three other big European countries — Germany, the U.K. and France — have fairly similar shares ranging from 58.2 percent for Germany to 46.2 percent for France. Japan has, by far, the highest share of trade with the U.S. that is intra-firm at 94.1 percent.

The relatively low share of related-firm trade between Canada and the U.S. is a reflection of the pattern of direct investment; in particular, a large portion of Canadian direct investment in the U.S. is in sectors not having a large amount of intra-firm goods trade. For example, among the G7, Canada has the second lowest value of FDI in the U.S. in manufacturing (again second to Italy) even though overall Canadian FDI in the U.S. is comparable to that of Japan or the three big European countries.

In 2005, the latest year for which data is available, 30.3 percent of Canada-U.S. trade in goods was intra-firm, down from almost 45 percent in the late 1980s. Canada also has among the lowest shares of intra-firm trade among the U.S.'s major developed-country trading partners. This reflects the fact that much of Canadian direct investment in the U.S. is in financial services and other sectors that would not be expected to result in much intra-firm trade in goods. It also suggests a high level of comfort of Canadian exporters in the U.S. market and *vice-versa*.

Intra-firm trade is trade that takes place between related firms operating on both sides of the border. In the case of Canada and the U.S., there are six types of intra-firm trade:

(1) Imports by the Canadian parent from its U.S. affiliate;

(2) Exports from the Canadian parent to a subsidiary in the U.S.;

(3) Exports from a U.S. subsidiary operating in Canada back to its parent company in the U.S.;

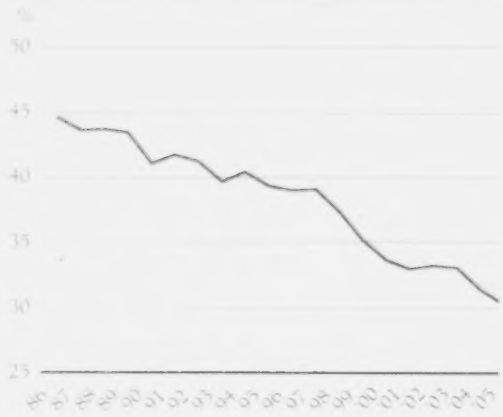
(4) Imports by that affiliate from its U.S. parent;

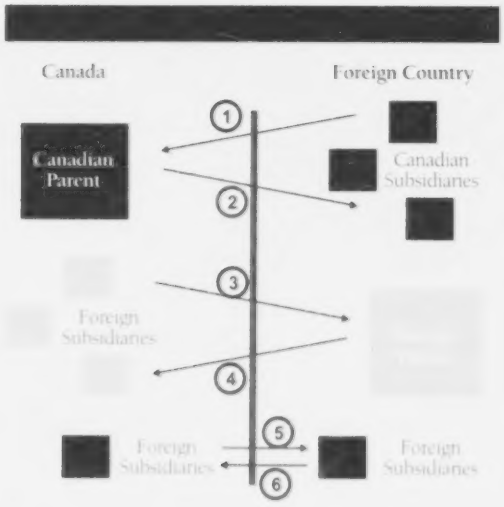
(5) Exports from a subsidiary in Canada of a foreign parent (not Canadian or U.S.) to an affiliate of the same company in the U.S.; and,

(6) Imports by a foreign (not Canadian or American) affiliate from its counterpart in the U.S.

Data limitations prevent us from measuring the trade between foreign affiliates from third countries (types 5 and 6 listed above).[1]

Share of Canadian Trade with the U.S. that is Intra-firm

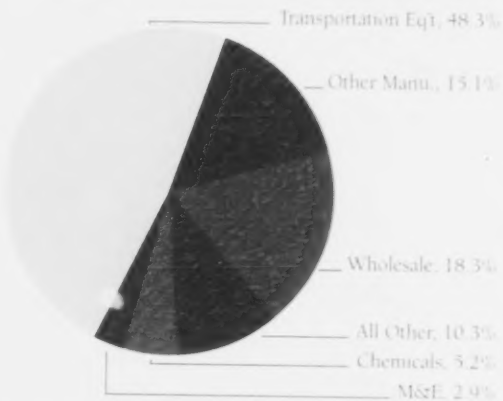




As of 2005, 30.3 percent of Canada-U.S. trade, or roughly US $153.4 billion, was intra-firm. Some 34.0 percent of Canadian exports were intra-firm, but a much lower 25.2 percent of

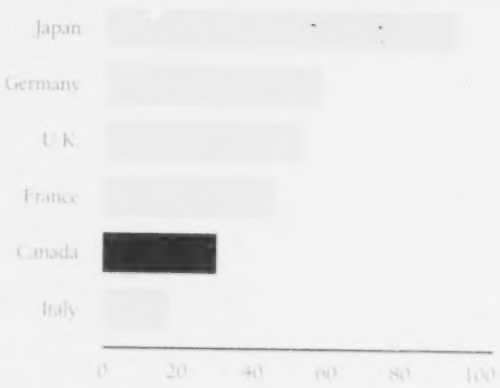
1. Data comes from the U.S. Bureau of Economic Analysis and covers the Operations of Foreign Multinationals in the U.S. and U.S. Multinationals Abroad.

Canada-U.S. Intra-Firm Trade by Industry (2005)



Source: Office of the Chief Economist, DFAIT
Data: U.S. BEA

Share of Trade with the U.S. that is Intra-firm (2005)



Source: Office of the Chief Economist, DFAIT
Data: U.S. BEA

imports could be classified as intra-firm. To a large degree, this difference between imports and exports reflects the difference between Canadian and U.S. firms. Of Canadian exports that are intra-firm, more than three-quarters involves the affiliate of a U.S. company exporting back to its parent in the U.S., while only 22.8 percent was from a Canadian parent company shipping to its subsidiary in the U.S. For intra-firm imports the difference is even more marked. Some 94.4 percent of intra-firm imports were accounted for by Canadian affiliates importing from their U.S. parents in contrast to only 5.6 percent being affiliates in the U.S. shipping back to their Canadian parents.

Nearly half of all intra-firm trade between Canada and the U.S. is in transportation equipment with motor vehicles making-up much of that — an industry that is dominated by large American companies operating on both sides of the border. "Other manufacturing" accounted for another 15.1 percent of intra-firm trade, but the second largest sector, after transportation equipment, is wholesale. In 1990, 85.1 percent of intra-firm trade in goods between Canada and the U.S. was in manufacturing, but by 2005, this had fallen to 71.4 percent with wholesale making up the largest share of the difference.

Among G7 countries, Canada has the second lowest share of intra-firm trade with the U.S. after Italy. The three other big European countries — Germany, the U.K. and France — have fairly similar shares ranging from 58.2 percent for Germany to 46.2 percent for France. Japan has, by far, the highest share of trade with the U.S. that is intra-firm at 94.1 percent.

The relatively low share of related-firm trade between Canada and the U.S. is a reflection of the pattern of direct investment; in particular, a large portion of Canadian direct investment in the U.S. is in sectors not having a large amount of intra-firm goods trade. For example, among the G7, Canada has the second lowest value of FDI in the U.S. in manufacturing (again second to Italy) even though overall Canadian FDI in the U.S. is comparable to that of Japan or the three big European countries.

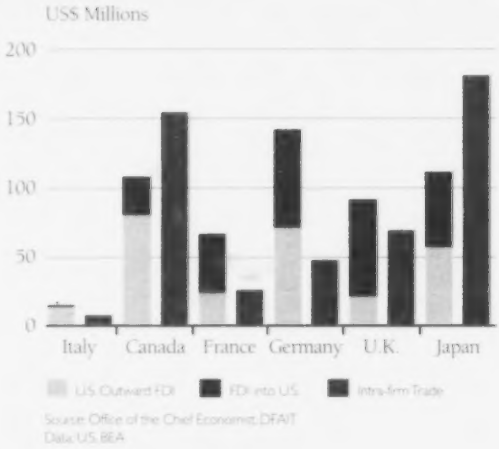
Notwithstanding the relatively smaller share, it is important to note that Canada-U.S. intra-firm goods trade is not small. In fact, it is the second highest of any of the U.S.'s trade partners after only Japan. This is because of the sheer size of Canada -U.S. trade.

It is well known that Canada and the U.S. trade more than any two countries in the world. While large firms account for much of this, there is also a relatively high share of smaller Canadian exporters to the United States. 18.8 percent of

Canadian manufacturing exports to the U.S. are by exporters that export less than $25 million a year compared to only 15.0 percent for non-U.S. markets. This may indicate an increased level of comfort that Canadians exporters have in the U.S. market.

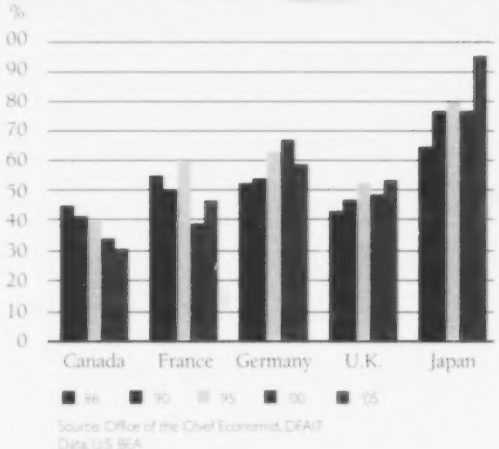
Furthermore, Canada did not always have such a low intra-firm trade share with the U.S. In 1996, it was at roughly similar levels to the three big European countries and was actually higher than that of the U.K. This could suggest that the two trade agreements that occurred over this period (the Canada-U.S. FTA and the NAFTA) have made it easier to trade between the two countries without the need for a foreign presence.

FDI in Manufacturing and Intra-Firm Trade (2005)



Source: Office of the Chief Economist, DFAIT
Data: U.S. BEA

Share of Trade with the U.S. that is Intra-firm



Source: Office of the Chief Economist, DFAIT
Data: U.S. BEA

The European Union

Canadian merchandise exports to the EU shot up dramatically in 2007, propelled by merchandise exports to the U.K. and to the Netherlands. Exports were up 19.4 percent to $34.8 billion. The U.K. in particular, was responsible for nearly one-third of Canada's total exports growth. The 10 largest export categories accounted for 70.7 percent of all exports to the EU last year (Figure 4-8a). Exports of inorganic chemicals, aluminium, and nickel products more than doubled in 2007, with growth rates of 143.5 percent, 105.8 percent and 103.4 percent, respectively. The increasing demand for uranium led to the sharp increase in exports of inorganic chemicals. Ores (+59.1 percent) and mechanical machinery and equipment (+11.5 percent) also recorded strong export growth, while exports of aircraft and spacecraft products (-14.7 percent), mineral fuels and oils (-13.0 percent), and electrical machinery and equipment (-12.2 percent) declined in 2007.

Like the year before, Canadian merchandise imports from the EU grew at a slower pace than did exports, edging up by only 0.2 percent to $49.4 billion in 2007. Four products — mechanical machinery and equipment, mineral fuels and oils, pharmaceutical products, and motor vehicles — accounted for 53.1 percent of imports from the EU (Figure 4-8b). Imports of organic chemicals (-14.1 percent), iron and steel products (-13.3 percent), aircraft and spacecraft products (-5.5 percent), and mineral fuel and oils (-4.3 percent) all declined in 2007, while imports of beverages grew by 10.1 percent.

Japan

Canadian merchandise exports to Japan retracted by 2.5 percent to $9.2 billion in 2007. This was the first decrease since 2003. Declines were led by reductions in exports of ores, wood, wood pulp, and mineral fuels and oils. A sharp increase in nickel exports helped to limit the losses. The 10 most important products exported to Japan accounted for more than 75 percent of total merchandise exports to that country (Figure 4-9a). Five products alone – wood, ores, mineral fuels and oils, grain seeds, and meat — accounted for more than half of all exports.

Merchandise imports from Japan advanced 0.8 percent to $15.4 billion in 2007, up from $15.3 billion in 2006. As in previous years, imports were concentrated in only a few sectors (Figure 4-9b). The three largest sectors — motor vehicles (43.0 percent), mechanical machinery and equipment (22.2 per-

FIGURE 4-8A
Top-10 Merchandise Exports to the EU, 2007

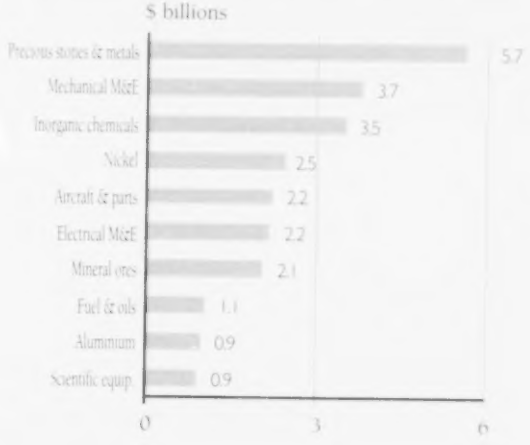


FIGURE 4-8B
Top-10 Merchandise Imports from the EU, 2007

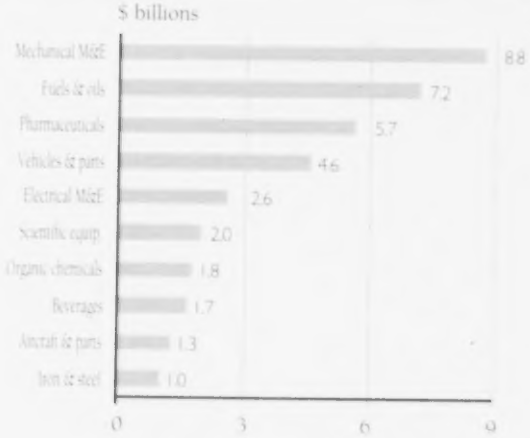


Figure 4-9a
Top-10 Merchandise Exports to Japan, 2007

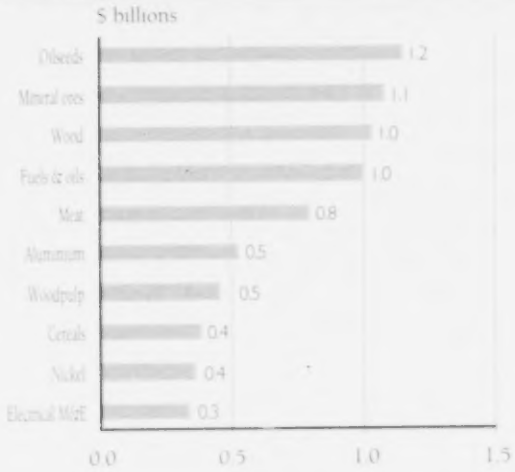
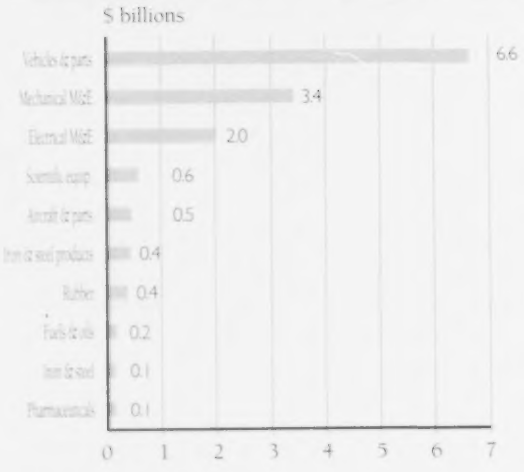


Figure 4-9b
Top-10 Merchandise Imports from Japan, 2007



cent), and electrical machinery and equipment (12.7 percent) — accounted for over three quarters of total merchandise imports from Japan, with the seven next largest categories raising the share total to 92.8 percent.

China

The increase in Canadian merchandise exports to China contributed about a fifth of the total increase in Canadian exports to all destinations last year, as exports to China surged 21.3 percent to $9.3 billion in 2007, up from $7.7 billion the year before. The top 10 products accounted for nearly 70 percent of exports in 2007 (Figure 4-10a). Exports of wood pulp grew by 32.0 percent to reach $1.5 billion last year, and organic chemicals broke the one billion dollar mark for the first time, rising to $1.1 billion

Figure 4-10a
Top-10 Merchandise Exports to China, 2007

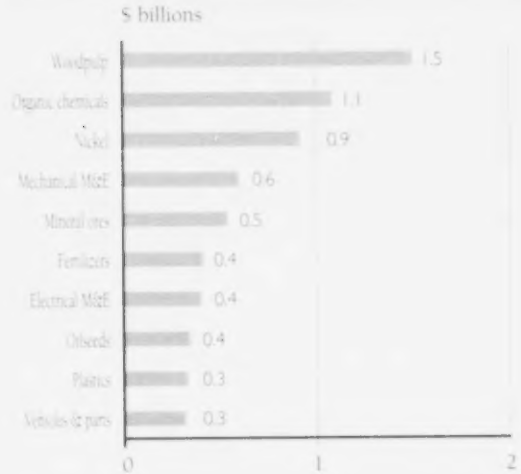


Figure 4-10b
Top-10 Merchandise Imports from China, 2007

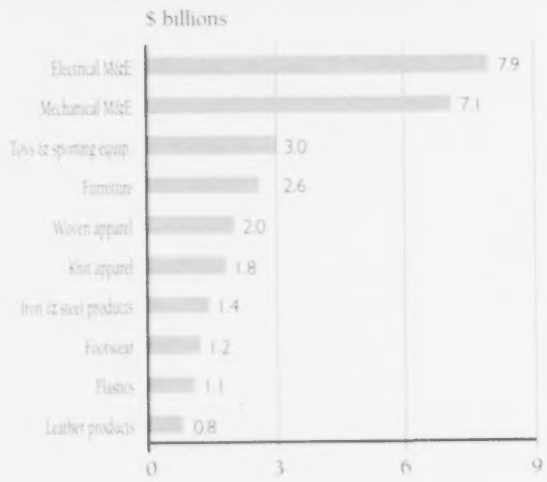


FIGURE 4-11A
Top-10 Merchandise Exports to Mexico, 2007

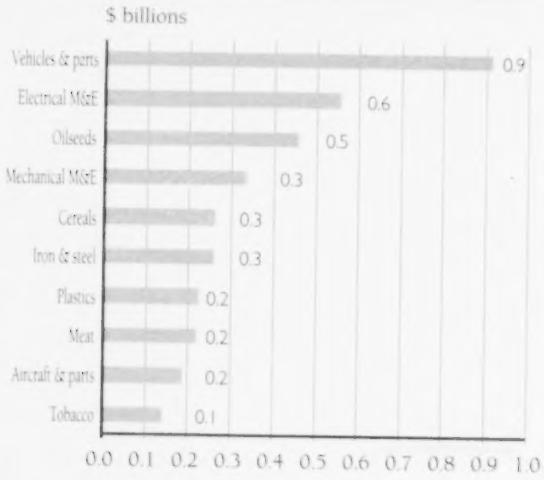
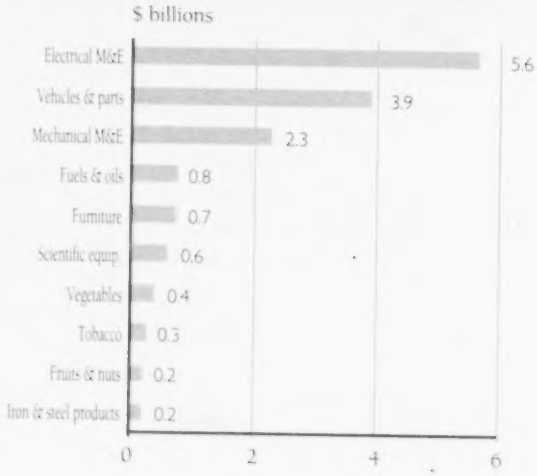


FIGURE 4-11B
Top-10 Merchandise Imports from Mexico, 2007



in 2007 compared with $881.0 million a year earlier. Exports of oilseeds (up 92.3 percent), fertilizers (up 69.9 percent), and nickel products (up 42.8 percent) all contributed to the gains. While these resource-based exports provided the largest boost, there was also a rise of 15.4 percent in mechanical machinery exports. These gains were offset by declines for motor vehicles (down 22.4 percent) and electrical machinery and equipment (down 5.9 percent).

Canadian merchandise imports from China rose at a slower pace than exports in 2007, up 11.0 percent to $38.3 billion. All of the 10 largest import categories registered positive growth rates last year, with the sole exception of mechanical machinery and equipment. Mechanical machinery, electrical machinery and equipment, and toys and sports equipment comprise the three largest import categories (Figure 4-10b), while toys and sports equipment (up 25.0 percent), electrical machinery (up 16.9 percent) and knitted apparel (up 16.5 percent) were the growth leaders. China has been the second-largest single country source for Canadian imports since 2002.

Mexico

On an individual country basis, Mexico is the Canada's fifth largest merchandise export market and third largest import market. Merchandise exports to Mexico last year advanced at a robust 13.2 percent to $5.0 billion, from $4.4 billion in 2006[6]. Ten commodities accounted for almost three-quarters of all exports to Mexico, led by motor vehicles (18.6 percent), electrical machinery (11.3 percent), and oilseeds (9.3 percent) (Figure 4-11a). Of the top 10 exports to Mexico, aircraft and spacecrafts products posted a growth rate of over 100 percent in 2007, at 137.0 percent. Exports of tobacco products also rose sharply in 2007 (at 72.2 percent).

6 As in previous years, discrepancies between Canadian and Mexican statistics were significant in 2007. Mexico's imports from Canada exceeded Canada's exports to Mexico by $3.6 billion. Similarly, Canadian imports from Mexico were greater than Mexican exports to Canada by $10.2 billion. Reconciliation studies between Canada and Mexico identified misallocation and export undercoverage as the major causes for discrepancies. Country misallocation is the attribution of trade to a country that is not the final destination of goods, resulting in the situation where the two countries credit trade to different countries. For example, Canada may ship goods through the United States to the final destination of Mexico. Undercoverage is a situation in which trade is not reported to the compiling country and is therefore missing entirely from its officially published statistics.

Imports from Mexico grew 7.2 percent to $17.2 billion in 2007, a record high. In general, merchandise imports from Mexico are highly concentrated and the year 2007 was no exception as the top three imports claimed 69.0 percent of all imports from this country. All in all, the top 10 imports were responsible for about 87.8 percent of all imports (Figure 4-11b). Growth was most notable for imports of tobacco, which almost doubled (up 95.5 percent), vegetables (up 28.8 percent), and electrical machinery (up 16.2 percent). Imports of mineral fuels and oils fell by 24.3 percent last year.

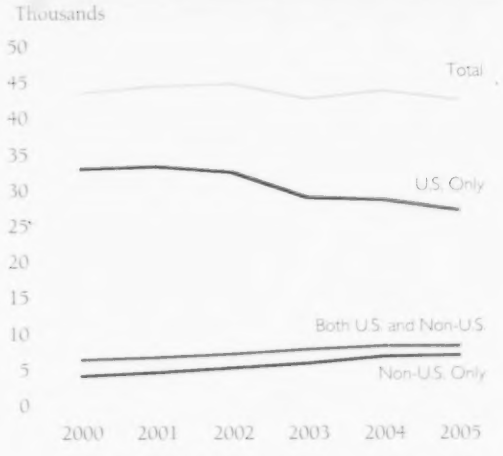
Canadian Exporters: Going Global

Analysis of the number of Canadian firms exporting, as opposed to the value of exports, gives additional insights into trends in Canadian trade. Exporter Registry data[1] show that Canadian firms are increasingly global exporters, with the number of firms exporting only to the U.S. falling over time.

In 2005, there were 42,600 exporting enterprises in Canada, down from 43,600 in 2000 and a high of 44,800 in 2002. The declines represent a 2 percent decrease from 2000 and a 5 percent drop from the 2002 high.

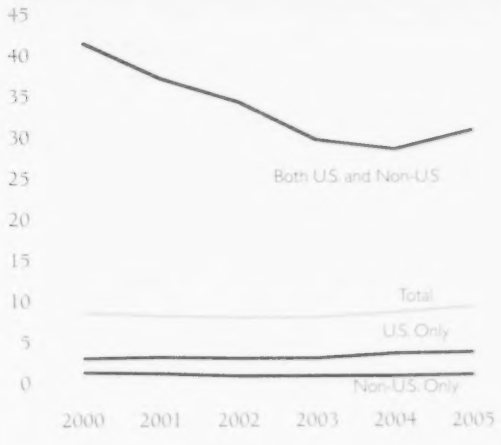
The dip in Canadian exporters was largely due to a decline in the number of firms exporting only to the United States. Firms exporting only to the U.S. dropped 18 percent, from 33,000 in 2000 to 27,200 in 2005. This was partly offset by an increase in the number of firms that export to both the U.S. and a non-U.S. destination, which rose by 1,900, a 29 percent increase. Firms which export only to non-U.S. destinations increased even more, up 70 percent, or by 2,900 firms.

Number of Firms Exporting by Destination



Source: Statistics Canada Exporter registry

Average Value of Exports



1 The Exporter Registry is a Statistics Canada database. As of the writing of this article the latest data available was for 2005.

TABLE 1
Export Establishments by Employee Size

Number of Employees	Number of Exporters	% of Exporter Population	Value of Exports (millions)	% of Export Value
Less than 50	33,062	72.3	121,910	30.4
50-99	6,029	13.2	60,786	15.1
100-199	3,741	8.2	42,837	10.7
200 and over	2,905	6.4	175,972	43.8
Grand total	45,737	100.0	401,504	100.0

Source: Statistics Canada Exporter registry, for 2005

While the number of exporting firms has fallen, the total value of Canadian exports has increased. Thus, the average value of exports per firm has climbed to $9.4 million in 2005 from $8.7 million in 2000. However, there were wide variations in the average value of exports to various regions. As one would expect, the average value of exports is much higher for firms that export to both U.S. and non-U.S. destinations, but this average value has been falling. The increasing number of small firms exporting globally has contributed to this decline.

The drop in the number of firms exporting solely to the U.S. was largely due to a decline in smaller sized exporters[2]. Many small firms stopped exporting altogether, but some small firms have apparently diversified into the "both U.S. and non-U.S." group, as it was the smaller exporters that increased in number the most in this group[3].

While these trends have been concentrated in the smaller firms, it is important to note that because these firms are small, changes in their export activity have a relatively small impact on overall exports. Larger firms (those with over 200 employees) accounted for only 6.4 percent of all Canadian exporters in 2005 but made up almost half of total export value (Table 1)[4].

2 Firms which export less than $1 million annually accounted for 85% of the decline in firms exporting to the U.S. only from 2000 to 2005.

3 Firms which export less than $1 million annually accounted for 81% of the increase in firms exporting to both the U.S. and a non-U.S. destination from 2000 to 2005.

4 Note that data on exporters by employee size are at the establishment level. This is a different statistical measure than used in previously cited data, which are at the enterprise level. The enterprise is the top hierarchical level associated with a complete (consolidated) set of financial statements. An establishment is a unit of production, such as a factory or a plant, for which the accounting data required to measure production are available. An enterprise may consist of many establishments.

Table 4-3
Merchandise Exports by Province and Territory ($ millions and percent)

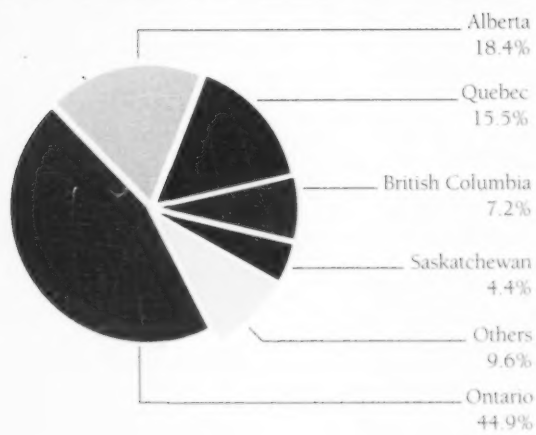
Province	2003	2004	2005	2006	2007	2007 share	2007 annual growth
All Provinces	381,071.4	412,290.0	436,257.2	440,266.2	450,315.5	100	2.3
Ontario	189,095.5	199,007.3	200,791.8	198,663.9	202,406.3	44.9	1.9
Alberta	57,639.7	64,539.2	77,419.5	78,999.9	82,874.4	18.4	4.9
Quebec	64,190.9	68,478.2	71,005.2	73,195.8	69,919.9	15.5	-4.5
British Columbia	29,334.6	32,261.0	35,575.0	34,878.2	32,375.8	7.2	-7.2
Saskatchewan	10,389.1	13,460.5	14,932.6	16,409.6	19,970.4	4.4	21.7
Manitoba	9,328.7	9,438.0	9,388.4	10,428.0	11,830.7	2.6	13.5
Newfoundland	4,798.7	7,165.6	8,106.9	9,599.3	11,593.8	2.6	20.8
New Brunswick	8,573.7	9,479.7	10,722.9	10,408.9	11,179.9	2.5	7.4
Nova Scotia	5,477.4	5,810.4	5,802.9	5,193.7	5,451.3	1.2	5.0
N. W. Territories	1,587.8	1,975.2	1,687.1	1,605.2	1,882.0	0.4	17.2
P.E. Island	647.7	666.8	810.0	838.0	802.8	0.2	-4.2
Yukon	4.8	4.8	11.4	39.7	22.6	0.0	-42.3
Nunavut	2.9	3.2	3.6	5.9	5.6	0.0	-6.1

Source: Statistics Canada

Provincial trade performance

Three provinces and two territories — Quebec, British Columbia, Prince Edward Island, Yukon and Nunavut — saw their merchandise exports to the world fall (Table 4-3). Yukon was hardest hit, experiencing a 43.1 percent drop-off in total exports. At the same time, Saskatchewan and Newfoundland registered the highest increases in their merchandise exports, led by mineral fuels and oils, cereals, and fertilizers for Saskatchewan and mineral fuels and oils, ores, and fish and seafood for Newfoundland.

Figure 4-12
Share of Merchandise Exports by Province



Of the Canadian provinces and territories, Ontario accounted for 44.9 percent of all Canadian exports to the world in 2007, followed by Alberta at 18.4 percent, Quebec at 15.5 percent, and British Columbia at 7.2 percent (Figure 4-12).

Imports from the world were slightly down in four provinces 2007 — New Brunswick, British Columbia, Nova Scotia, and Alberta (Table 4-4). On the other hand, one province and two territories experienced double-digit growth — Prince Edward Island, Yukon, and Nunavut. For the latter, the increase was due to growth in its imports of aircraft and spacecraft products, which accounted for almost all of Nunavut's imports from the world.

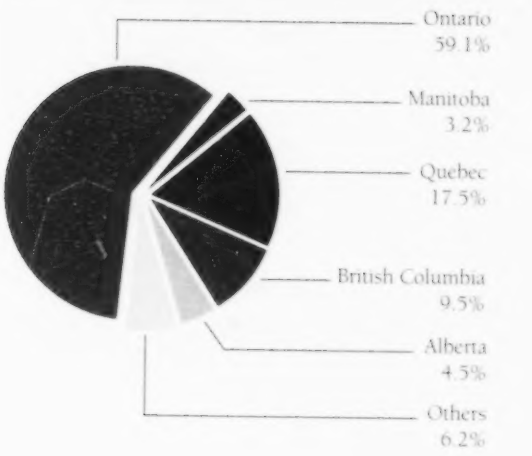
By province, Ontario accounted for a bigger share of Canadian merchandise imports (59.1 percent) than it did for exports, followed by Quebec (17.5 percent), and British Columbia (9.5 percent) (Figure 4-13).

TABLE 4-4
Merchandise Imports by Province and Territory ($ millions and percent)

Province	2003	2004	2005	2006	2007	2007 share	2007 annual growth
All Provinces	336,141.3	355,886.2	380,859.2	396,645.3	406,620.0	100	2.5
Ontario	210,191.8	220,619.6	228,646.7	233,597.8	240,216.6	59.1	2.8
Quebec	52,412.7	57,493.8	65,284.9	68,680.9	70,978.5	17.5	3.3
British Columbia	31,269.6	32,885.0	35,295.9	38,891.4	38,687.9	9.5	-0.5
Alberta	13,257.6	13,638.8	16,455.8	18,494.5	18,437.8	4.5	-0.3
Manitoba	10,398.6	10,565.4	11,795.6	12,426.2	13,153.0	3.2	5.8
New Brunswick	5,974.1	6,899.0	8,002.6	7,521.6	7,470.4	1.8	-0.7
Nova Scotia	5,816.3	6,377.3	6,992.6	7,488.5	7,452.5	1.8	-0.5
Saskatchewan	4,151.7	4,669.0	5,596.4	6,496.2	6,958.9	1.7	7.1
Newfoundland	2,567.6	2,552.9	2,653.8	2,892.9	3,092.3	0.8	6.9
Yukon	75.2	85.4	76.9	86.3	96.0	0.0	11.2
P.E. Island	19.7	36.5	53.9	49.4	54.4	0.0	10.1
Nunavut	2.9	0.0	2.9	16.0	17.6	0.0	10.3
N. W. Territories	3.5	63.6	1.1	3.7	4.0	0.0	8.0

Source: Statistics Canada

FIGURE 4-13
Share of Merchandise Imports by Province



Overview of Canada's investment performance

Global foreign direct investment inflows

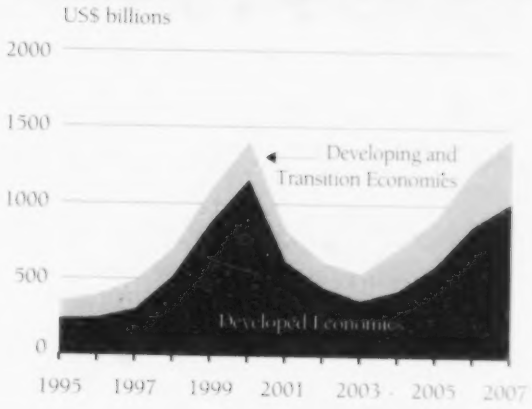
Foreign Direct Investment (FDI) provides benefits to host economies through the transfer of knowledge, technology and skills, and increased trade related to the investment, all of which contribute to productivity and competitiveness, and is one of the ways in which countries can integrate their economies into global value chains.

FDI has played a critical role in globalization, with flows increasing 600 percent between 1990 and 2000. Since 1980, the world FDI stock has dramatically outpaced growth in both world exports and world GDP. While flows declined in the early part of this decade, world FDI inflows have grown on average by 28.5 percent per year since 2003, rising to US$1.5 trillion in 2007 (Figure 5-1), and surpassing the previous record observed in the year 2000.

The continued rise of FDI reflects strong global economic growth, increases in corporate profits, higher stock prices, the growth in private equity and hedge funds, and the increasing role of state investment agencies in emerging economies. However, despite the doubling of global FDI flows between 2004 and 2007, there are mixed prospects for 2008. World economic growth has slowed and recent turmoil in credit markets has resulted in a slowing down of cross border merger and acquisition activity in the last half of 2007, a trend that may continue into 2008.

FDI flows grew fastest for developed countries in 2007 at 16.8 percent, with total inflows valued at over US$1.0 trillion (Table 5-1). The United States

FIGURE 5-1
Global FDI Inflows



received the most FDI inflows at US$192.9 billion, although the European Union member states[1] accounted for 39.7 percent of all FDI inflows at US$610.0 billion. Of the EU countries, three were responsible for two-thirds of the EU's share: the United Kingdom at 28.0 percent (US$171.1 billion), followed by France at 20.2 percent (US$123.3 billion) and the Netherlands at 17.0 percent (US$104.2 billion).

Developing countries also experienced a brisk growth rate of 15.6 percent, bringing total flows for 2007 to US$438.4 billion, a 145 percent increase over 2003 inflows. FDI flows to Latin America and the Caribbean rose to their highest recorded level at US$125.8 billion, with inflows nearly doubling in Mexico, Chile and Brazil. Growth in this region was driven by greenfield[2] investments rather than mergers and acquisitions.

1. Excluding Romania and Bulgaria which are not yet included in EU data.
2. Greenfield investment is outlays for the establishment of a new enterprise or the expansion of an existing enterprise.

Global foreign direct investment inflows

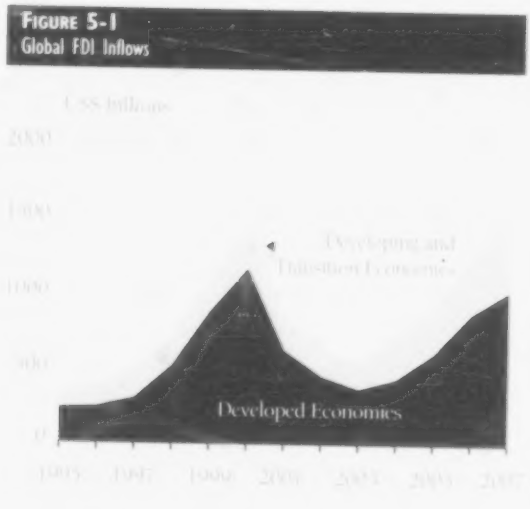
Foreign Direct Investment (FDI) provides benefits to host economies through the transfer of knowledge, technology and skills, and increased trade related to the investment, all of which contribute to productivity and competitiveness, and is one of the ways in which countries can integrate their economies into global value chains.

FDI has played a critical role in globalization, with flows increasing 600 percent between 1990 and 2000. Since 1980, the world FDI stock has dramatically outpaced growth in both world exports and world GDP. While flows declined in the early part of this decade, world FDI inflows have grown on average by 28.5 percent per year since 2003, rising to US$1.5 trillion in 2007 (Figure 5-1), and surpassing the previous record observed in the year 2000.

The continued rise of FDI reflects strong global economic growth, increases in corporate profits, higher stock prices, the growth in private equity and hedge funds, and the increasing role of state investment agencies in emerging economies. However, despite the doubling of global FDI flows between 2003 and 2007, there are mixed prospects for 2008. World economic growth has slowed and recent turmoil in credit markets has resulted in a slowing down of cross border merger and acquisition activity in the last half of 2007, a trend that may continue into 2008.

FDI flows grew fastest for developed countries in 2007 at 19.8 percent, with total inflows valued at over US$1.0 trillion (Table 5-1). The United States

FIGURE 5-1
Global FDI Inflows



received the most FDI inflows at US$192.9 billion, although the European Union member states accounted for 39.7 percent of all FDI inflows at US$610.0 billion. Of the EU countries, three were responsible for two-thirds of the EU's share: the United Kingdom at 28.0 percent (US$171.1 billion), followed by France at 20.2 percent (US$123.3 billion) and the Netherlands at 17.0 percent (US$104.2 billion).

Developing countries also experienced a brisk growth rate of 15.6 percent, bringing total flows for 2007 to US$438.4 billion, a 143 percent increase over 2003 inflows. FDI flows to Latin America and the Caribbean rose to their highest recorded level at US$127.8 billion, with inflows nearly doubling in Mexico, Chile and Brazil. Growth in this region was driven by greenfield investments rather than mergers and acquisitions.

Table 5-1
Global FDI inflows for selected regions and economies, 2003-2007 (US$ billions and percent)

Host Region/Economy	2003	2004	2005	2006	2007	2007 Annual Growth	2007 Share	2003-2007 Annual Growth[a]
World	564.1	742.1	945.8	1,305.9	1537.9	17.8	100.0	28.5
Developed economies	361.2	418.9	590.3	857.5	1,001.9	16.8	65.1	29.1
Canada[b]	8.1	-0.4	30.1	61.1	118.1	93.3	7.7	95.5
United States	53.1	135.8	101.0	175.4	192.9	10.0	12.5	38.0
Europe	277.1	209.2	495.0	566.4	651.0	14.9	42.3	23.8
EU 25	256.7	204.2	486.4	531.0	610.0	14.9	39.7	24.2
France	42.5	32.6	81.1	81.1	123.3	52.1	8.0	30.5
Germany	32.4	-9.2	35.9	42.9	44.8	4.5	2.9	8.5
Italy	16.4	16.8	20.0	39.2	28.1	-28.2	1.8	14.4
Netherlands	21.0	2.1	41.5	4.4	104.2	2,284.1	6.8	49.2
United Kingdom	16.8	56.0	193.7	139.5	171.1	22.6	11.1	78.7
Czech Republic	2.1	5.0	11.7	6.0	7.6	27.6	0.5	37.9
Japan	6.3	7.8	2.8	-6.5	28.8	-542.7	1.9	46.1
Developing economies	178.7	283.0	314.3	379.1	438.4	15.7	28.5	25.2
Asia and Oceania	115.3	170.7	209.1	259.8	277.0	6.6	18.0	24.5
China	53.5	60.6	72.4	69.5	67.3	-3.1	4.4	5.9
Hong Kong (China)	13.6	34.0	33.6	42.9	54.4	26.8	3.5	41.4
India	4.3	5.8	6.7	16.9	15.3	-9.4	1.0	37.2
Singapore	11.7	19.8	15.0	24.2	36.9	52.4	2.4	33.4
Latin America and the Caribbean	44.7	94.3	75.5	83.8	125.8	50.2	8.2	29.5
Brazil	10.1	18.1	15.1	18.8	37.4	99.1	2.4	38.6
Chile	4.3	7.2	7.0	8.0	15.3	92.4	1.0	37.3
Mexico	15.3	22.4	19.7	19.0	36.7	92.8	2.4	24.4
Africa	18.7	18.0	29.6	35.5	35.6	0.2	2.3	17.5
Russia	8.0	15.4	12.8	28.7	48.9	70.4	3.2	57.4

a Growth refers to the compound average annual growth rate.

b Since data for Canada is not available from UNCTAD for 2007, these data are from Statistics Canada, converted to US$ using the end of year exchange rate.

Note: Shares and growth were calculated using raw data, and might not be reproduced with the data in the table, due to rounding.

Source: UNCTAD Investment Brief 2008 No.1 and UNCTAD World Investment Report 2007

Inflows into South, East and South-East Asia rose by US$24.5 billion to US$224.0 billion in 2007, led by increases of 52.5 percent in Singapore (US$12.7 billion) to US$36.9 billion and 26.9 percent (US$11.5 billion) in Hong Kong (China) to US$54.4 billion. Inflows into China declined by 3.1 percent to US$67.3 billion and have been relatively stable for the last 5 years, averaging single-digit yearly growth rates, below the average world growth rate[3]. Inflows into India declined by 9.4 percent to US$15.3 billion, and remained small by global standards at around one percent of global flows.

3 Despite the recent slowing of FDI into China's, the stock of inward FDI has increased from US$20.7 billion in 1990 to US$292.6 billion in 2006.

FDI inflows to African countries were almost unchanged in 2007 at US$35.6 billion, although this is almost double the inflows in 2003. Growth in flows to Africa surged between 2003 and 2006 partially as a result of high oil and gas prices that have fuelled cross-border mergers and acquisitions in the extraction industries. In the African continent, Egypt was the largest FDI recipient in 2007 at US$10.2 billion, followed by Morocco at US$5.2 billion.

FDI inflows into Russia, the largest of the Transition economies, rose by 70.3 percent to US$48.9 billion in 2007, this following a 125.1 percent increase in 2006. FDI flows into Russia have increased by over 500 percent since 2003 despite increasing restrictions on FDI in extractive industries. It remains to be seen if future flows will be impacted by new laws passed in 2008 which place further restrictions on foreign investment in certain sectors, including oil and gas, but which may also provide greater clarity for investors.

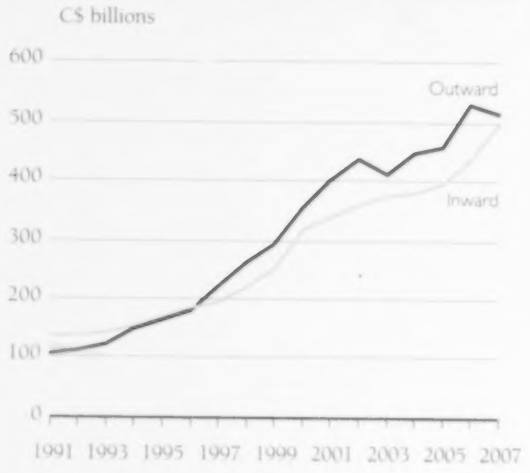
Canadian inward and outward FDI

Canada has been an active participant in rising global FDI flows, and has experienced significant growth in both inward and outward stocks of FDI over the past 25 years. Despite this, Canada's share of world investment declined during the 1980s, 1990s, and into the 2000s. Faster growth in developing countries is increasing the competition for FDI; at the same time these countries are becoming more and more important investors abroad, which is reflected in Canada's diversifying investment position.

In 2007 surging global FDI flows helped contribute to a 14.4 percent increase in the stock of FDI in Canada (bringing it to $500.9 billion), the largest rise in 7 years (Figure 5-2). This increase was primarily the result of a jump in cross border mergers and acquisitions (M&As).

Canadian direct investment flows abroad were substantial in 2007 at just over $53.1 billion. However, as a result of the appreciation of the Canadian dollar against several major currencies, the value of Canadian assets abroad declined by $67.0 billion

FIGURE 5-2
Canada's inward and outward FDI stocks



when converted back into Canadian dollars. The net effect was a decline in Canada's stock of direct investment abroad to $514.5 billion from $530.0 billion in 2006.

Canada's net direct investment position, which is the difference between Canadian direct investment abroad and FDI in Canada, narrowed to just $13.7 billion in 2007, down from $92.2 billion in 2006. Despite this drop, 2007 was the eleventh consecutive year that Canadian direct investment abroad has exceeded foreign direct investment in Canada.

The stock of foreign direct investment in Canada in 2007

Investors from the United States continued to hold the majority of Canada's FDI stock, with a 57.6 percent share at $288.6 billion (Table 5-2, Figure 5-3). However, the growth in U.S. investments has been below the average of other countries and the U.S. share has declined by 5 percentage points from 62.9 percent two years ago, continuing a trend towards greater diversity of FDI holders in Canada. Some of the U.S. share shifted to EU countries in the 1990s, but since 2000 the declining U.S. share has shifted to non-European countries. In 2007 the share belonging to investors from outside the U.S. and EU was 15.1 percent of Canada's total inward

TABLE 5-2
Stock of Foreign Direct Investment in Canada by Region (C$ billions and percent)

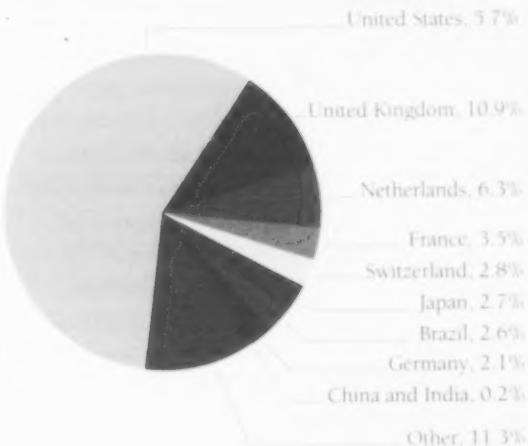
Region	2000	2006	2007	2000 Share	2007 Share	2007 Annual Growth	2000-20 Annual Growth
World	319.1	437.8	500.9	100.0	100.0	14.4	6.7
North America and Caribbean	196.8	271.9	293.8	61.7	58.7	8.1	5.9
South and Central America	0.7	12.0	13.1	0.2	2.6	9.1	51.2
Europe	107.0	124.8	157.5	33.5	31.4	26.2	5.7
Africa	0.1	1.4	2.9	0.0	0.6	110.2	59.
Asia/Oceania	14.4	27.7	32.7	4.5	6.5	17.9	12.
Top-10 Destinations							
United States	193.7	267.2	288.6	60.7	57.6	8.0	5.9
United Kingdom	24.0	39.8	54.8	7.5	10.9	37.5	12.
Netherlands	15.3	24.7	31.5	4.8	6.3	27.5	10.
France	37.0	16.9	17.4	11.6	3.5	3.0	-10.
Switzerland	5.8	13.9	13.8	1.8	2.8	-0.3	13.
Japan	8.0	12.9	13.4	2.5	2.7	3.6	7.
Brazil	0.6	11.9	12.8	0.2	2.6	8.1	54.
Germany	7.4	10.3	10.5	2.3	2.1	1.5	5.
Sweden	2.6	2.3	8.5	0.8	1.7	269.5	18.
Luxembourg	3.0	7.2	7.0	0.9	1.4	-2.5	12.
Emerging Economies							
China	0.2	n.a.	0.6	0.1	0.1	n.a.	18.
India	n.a.	0.2	0.4	n.a.	0.1	100.9	n.

Data: Statistics Canada, stocks

[1] Compound average annual growth rate

Note: Shares and growth were calculated using raw data, and might not be reproduced with the data in the table, due to rounding.

FIGURE 5-3
FDI stock in Canada by country (2007)



FDI, at nearly $75.8 billion, up from only $29.6 lion and a 9.3 percent share in 2000.

In 2007, investment from Europe grew by a sub stantial 26.2 percent to $157.5 billion, with gro being driven by investors from the U.K. whose stock jumped by 37.5 percent to $54.8 billion, and a 27.5 percent increase from the Netherlan to $31.5 billion. Investment from Europe contir to be dominated by these two countries and Fra which combined account for close to two-thirds European investment in Canada and 20.7 perce the overall stock of FDI in Canada.

The growth in FDI from South and Central Am slowed somewhat from 2006, rising 9.1 percent

Table 5-3
Stock of Foreign Direct Investment in Canada by Selected Industry (C$ billions and percent)

	2006	2007	2007 Share	2007 Annual Growth	2000-2007 Annual Growth[a]
Manufacturing	155.1	193.5	38.6	24.7	3.3
Primary Metal	10.3	33.2	6.6	223.2	29.5
Chemical	27.8	28.8	5.8	3.8	5.5
Transport Equipment	22.6	26.3	5.2	16.3	1.2
Petroleum and coal	19.3	24.2	4.8	25.4	14.9
Paper and Wood products	13.7	16.3	3.3	19.3	3.2
Mining and Oil and Gas extraction	78.2	81.8	16.3	4.6	16.1
Oil and Gas extraction and support	55.2	57.2	11.4	3.6	13.5
Mining	23.0	24.6	4.9	7.1	25.0
Finance and Insurance	59.9	67.6	13.5	13.0	8.9
Management of Companies	44.8	46.0	9.2	2.7	8.2
Other	99.8	111.9	22.3	12.2	6.5
All Industries	437.8	500.9	100.0	14.4	6.7

a Compound average annual growth rate.

Note: Shares and growth were calculated using raw data, and might not be reproduced with the data in the table, due to rounding.

$13.1 billion. While growth in 2007 was lower than average, FDI from this region was only $724 million seven years ago. Growth from this region is almost entirely attributable to Brazil, which has a 98.1 percent share of Canada's stock from the region and has averaged a 54.1 percent compound yearly growth rate since 2000.

Growth in investments from Asia and Oceania remained strong in 2007 at 17.9 percent, raising the total stock from the region to $32.7 billion. Investors from Asia and Oceania were the third largest set of investors in Canada with a 6.5 percent share of Canada's total stock, led by Japan at $13.4 billion. Despite their growing importance in international markets, both China and India's share of Canada's FDI stock remains small at just $616 million and $446 million, respectively.

The stock of FDI from African countries more than doubled in 2007 to $2.9 billion. Although Africa's share represents only 0.6 percent of Canada's total FDI, FDI from African countries stood at just $114 million in 2000. South Africa accounts for just over one-third of investment from the continent, at $1.1 billion.

Direct inflows in 2007 were led by a surge of investment in the manufacturing industry and steady increases in the finance and insurance sectors. The FDI stock in manufacturing jumped by $38.3 billion in 2007 to $193.5 billion (Table 5-3), following years of stagnant growth. The biggest increase (+$22.9 billion) was in the primary metals manufacturing sector, followed by petroleum and coal products manufacturing (+$4.9 billion). Despite the growth of FDI in 2007, manufacturing's share of total inward investment has declined to 38.6 percent, down from almost half of the total share in 2000.

The mining and oil and gas sectors continued to attract investment in 2007 with a 4.6 percent increase to $81.8 billion, or 16.3 percent of Canada's total FDI. Investment in both sectors has increased dramatically in recent years. FDI in oil and gas extraction has increased from $21.5 billion in 2000 to $51.5 billion in 2007, a $30 billion increase; FDI in mining climbed from around $5.2 billion in 2000 to $24.6 billion in 2007, a $19.4 billion jump. Support activities for

Table 5-4
Stock of Canadian Direct Investment Abroad by Region (C$ billions and percent)

Region	2000	2006	2007	2000 Share	2007 Share	2007 Annual Growth	2000-2007 Annual Growth*
World	356.5	530.0	514.5	100.0	100.0	-2.9	5.4
North America and Caribbean	224.0	334.3	320.4	62.9	62.3	-4.1	5.2
South and Central America	21.3	21.4	23.0	6.0	4.5	7.3	1.1
Europe	84.6	140.0	134.6	23.7	26.2	-3.9	6.8
Africa	2.4	3.8	4.0	0.7	0.8	5.0	7.5
Asia/Oceania	24.0	30.5	32.5	6.7	6.3	6.6	4.4
Top-10 Destinations							
United States	177.9	230.4	226.1	49.9	44.0	-1.8	3.5
United Kingdom	35.2	58.0	54.6	9.9	10.6	-5.9	6.5
Barbados	19.7	38.6	36.2	5.5	7.0	-6.2	9.1
Ireland	7.3	19.6	19.3	2.0	3.8	-1.3	15.0
Cayman Islands	3.8	18.5	17.5	1.1	3.4	-5.0	24.2
Bermuda	9.5	22.6	17.4	2.7	3.4	-22.7	9.1
France	4.6	15.4	14.6	1.3	2.8	-5.0	17.8
Bahamas	7.0	n.a.	13.7	2.0	2.7	n.a.	10.1
Australia	3.1	6.9	8.9	0.9	1.7	28.1	16.2
Brazil	6.7	8.4	8.8	1.9	1.7	5.6	4.1
Emerging Economies							
China	0.6	1.6	1.8	0.2	0.3	14.2	18.0
India	0.1	0.5	0.2	0.0	0.0	-58.9	7.0

Data: Statistics Canada, stocks.

a Compound average annual growth rate

Note: Shares and growth were calculated using raw data, and might not be reproduced with the data in the table, due to rounding.

both sectors are also up by $3.6 billion over 2000 levels to $5.7 billion.

Investment into the service sectors continued to increase in 2007. The largest of these, finance and insurance, saw investment grow by 13.0 percent ($7.8 billion) to $67.6 billion.

The stock of Canadian direct investment abroad

The U.S. continues to be the most important destination for Canadian direct investment abroad at $226.1 billion in 2007 (Table 5-4, Figure 5-4), or 44.0 percent of the total, although this share is down significantly; as recently as 2000 the U.S. accounted for almost half of Canadian investment abroad. Canadian investments in other markets have become increasingly important, particularly in Europe and offshore financial centres such as Barbados, The Bahamas and Bermuda. Despite the trend towards greater geographic diversity in Canadian investment abroad, the stock of Canadian investment in the U.S. experienced a smaller decline in 2007 than did our investments in most other countries.

Direct investment in Europe experienced a higher relative decline in 2007 than did other regions, with the stock of Canadian investment falling by 3.9 percent to $134.6 billion. The top three destinations, the United Kingdom ($54.6 billion), Ireland ($19.3 billion) and France ($14.6 billion), accounted for nearly two-thirds of Europe's total

TABLE 5-5
Stock of Canadian Direct Investment Abroad by Selected Industry (C$ billions and percent)

	2006	2007	2007 Share	2007 Annual Growth	2000-2007 Annual Growth*
Manufacturing	107.7	100.5	19.5	-6.7	-1.7
Mining and Oil and Gas extraction	79.6	79.3	15.4	-0.4	9.0
Oil and Gas extraction and support	56.3	56.4	11.0	0.2	16.2
Mining	23.3	22.9	4.4	-1.8	-0.5
Finance and Insurance	164.5	192.6	37.4	17.1	9.6
Management of Companies	92.1	61.3	11.9	-33.4	15.5
Transport and warehousing	19.7	18.1	3.5	-8.3	-0.1
Information and cultural industries	16.4	16.9	3.3	3.4	-8.5
Other	50.0	45.8	8.9	-8.4	8.3
All industries	530.0	514.5	100.0	-2.9	5.4

* Compound average annual growth rate.

Note: Shares and growth were calculated using raw data, and might not be reproduced with the data in the table, due to rounding.

share of Canadian direct investment, and the U.K. alone accounted for 10.6 percent of Canada's total stock abroad.

Canada's direct investment in South and Central America posted growth of 7.3 percent in 2007 reaching a total stock of $23.0 billion, with most investment concentrated in Brazil ($8.8 billion) and Chile ($7.0 billion).

Canada's direct investment in Asia/Oceania increased by 6.6 percent to $32.5 billion in 2007; growth was led by Australia, Canada's largest recipient in the region, with investment growing from $6.9 billion to $8.9 billion. This growth helped to offset declines in other markets such as Hong Kong (China), which fell by $469 million to $4.5 billion, and in Japan where the stock also dropped by $412 million to $3.6 billion. Both China's and India's shares of Canada's outward direct investment remain small, although Canada's stock in China has recorded strong growth since 2000. Canada's direct investment holdings in India fell by nearly $300 million to just $207 million in 2007, while the Canadian stock in China rose to $1.8 billion from $1.6 billion a year earlier, the seventh consecutive year of growth, at an average yearly compound growth rate of 18.0 percent.

The stock of Canada's direct investment in African countries increased by 5.0 percent in 2007 to $4.0 billion. While a small share of Canada's total investment abroad, the stock in African countries has risen from $2.4 billion in 2000 with an average yearly compound growth rate of 7.5 percent, which

FIGURE 5-4
CDIA stock by country (2007)

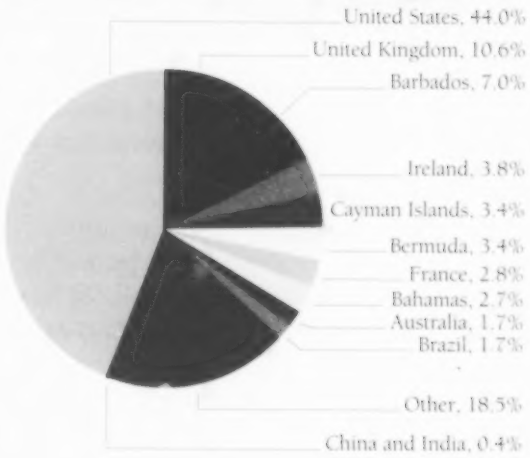
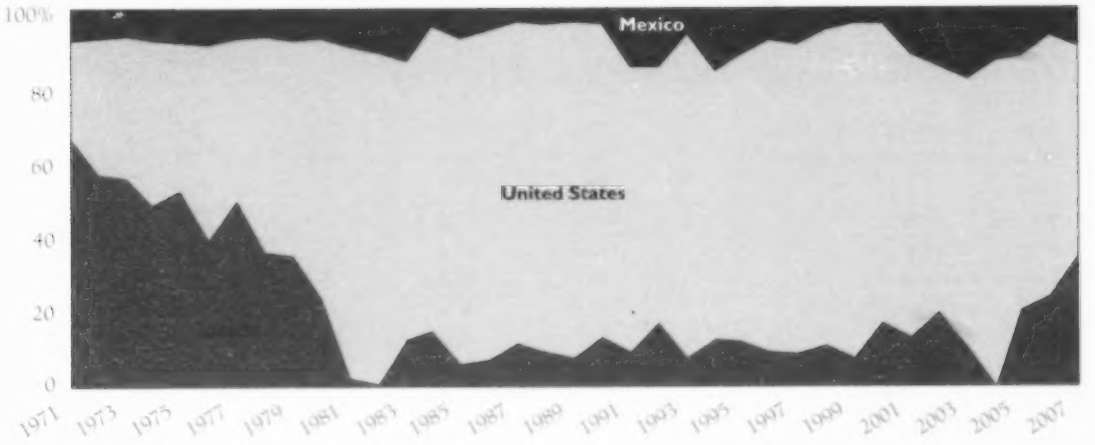


Figure 5-5
Distribution of Inward FDI Flows to North America

Figure 5-5
Distribution of Inward FDI Flows to North America



Sources: UNCTAD for Mexico and U.S., Statistics Canada for Canada.

is faster than the average growth rate for Canadian investment in other regions.

Canadian direct investment abroad has been shifting away from the goods sector towards the services sector, which now represents over one-half of Canadian investment abroad. The largest sector for Canadian direct investment is the finance and insurance industries, accounting for 37.4 percent in 2007 at $192.6 billion (Table 5-5). This is a 17.1 percent jump over 2006, despite the appreciation of the Canadian dollar which impacts the valuation of investments abroad. Within services, the next largest destination for Canadian investment is management of companies and enterprises at $61.3 billion (11.9 percent of Canada's total outward stock), which is a steep $30.8 billion decline over 2006 levels.

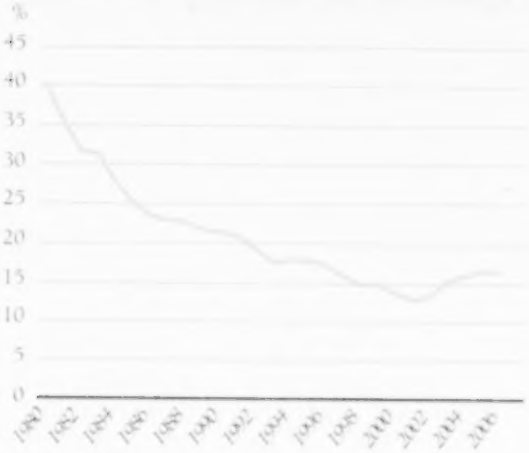
The stock of Canadian direct investment in the manufacturing sector continued to decline in 2007, falling 6.7 percent to $100.5 billion. This continues a trend of both absolute and relative declines since 2000: the total stock abroad in manufacturing declined by $13 billion over the last seven years, and manufacturing's share of outward investment dropped from around one-third to just 19.5 percent of Canada's total direct investment stock in 2007. Within the manufacturing sector, the computer and electronic manufacturing sector declined the most, from an 11.5 percent share in 2000 to just 2.6 percent in 2007.

Growth in the stock of Canadian investment in the oil and gas (extraction and support) sector was flat in 2007 at $56.4 billion. Investment in the oil and gas sector accounts for 11.0 percent of Canada's total stock abroad, and is up by $36.7 billion from 2000 levels.

Canada's share of investment in North America

Canada's share of total FDI inflows into North America (including flows within North America) has improved in recent years (Figure 5-5). Canada's share dropped off in 1982 from the high levels of the 1960s and 1970s, where in some years Canada's share was greater than 60 percent of total North American FDI. Following this drop, Canada's share stabilized at around 10 percent for the remainder of the 1980s, 1990s and early 2000s. Over the last three years Canada's performance as a destination for investment has improved significantly, with Canada's inflow share averaging 26 percent. In

FIGURE 5-6
Canada's share of North American FDI stock



Source: UNCTAD

2007, Canada's share was 34.0 percent, the highest level since 1979.

Canada's share of North American FDI stock remained stable at around 16.0 percent in 2006 – the last year for which data is available – after steadily declining over the last twenty five years, and is expected to increase in 2007 as a result of larger FDI inflows (Figure 5-6).

Special Feature

Canadian Foreign Direct Investment Abroad: a Catalyst for Integration into the Global Economy

Introduction

Driven by technological change, the deregulation of industries, and liberalization of trade and investment rules, global foreign direct investment (FDI) outflows have grown exponentially over the last 25 years, reaching US$1.2 trillion in 2006. Consequently, average annual growth in the stock of global FDI (at 12.8 percent) has outpaced that for world nominal gross domestic product (4.8 percent) and that for world merchandise trade (8.1 percent) over the past two decades. This development has been one of the key drivers of globalization.

International production — the sales of foreign affiliates of multinational companies — increased world-wide from US$6.1 trillion in 1990 to US$21.4 trillion in 2006, and was nearly twice as high as global exports that year. Thus, outward direct investment and international production are now more important than exporting, in terms of the delivery of goods and services to foreign markets.

The purpose of this article is three-fold. First, it surveys trends in global outward foreign direct investment, both flows and stocks, during the years 1980-2006, with an emphasis on the performance in 2006, the latest year for which data is currently available[1]. The performance of the top 15 sources of FDI is examined. Second, the article surveys trends in Canadian direct investment abroad (CDIA). Finally, this study empirically examines the extent to which CDIA is linked to exports.

1. While UNCTAD has published data on global *inflows* for 2007, data on *outflows* in 2007 is not published until later this year.

Trends in global outward flows and stocks

In recent years, the main driving force behind the large increase in global FDI has been the exceptional wave of cross-border mergers and acquisitions (M&As). This, in turn, was underpinned by a number of factors, including: the liberalization of trade, investment and capital markets (including the relaxing of controls on M&As across the world); the deregulation and privatization of service industries; and increased competitive pressures stemming from globalization and technological change, thereby increasing the need to achieve economies of scale through overseas expansion. The macroeconomic factors behind this performance include solid economic growth in the major advanced economies and large emerging economies, strong corporate profits, and low interest rates. Throughout, there was ample liquidity available to those companies wanting to invest abroad.

Moreover, the depreciation of the U.S. dollar against the other major currencies has altered the balance between cross-border corporate investors, favouring investment into the United States and other dollar-based economies in recent years. Yet another important development underlying global direct investment has been the emergence of companies based in developing and emerging economies as active outward investors.

Definition of foreign direct investment

Foreign direct investment is defined as a long-term and lasting investment by a foreign direct investor in an enterprise resident in an economy other than that in which the foreign direct investor is based. The FDI relationship consists of a parent enterprise and a foreign affiliate which together form a multinational enterprise (MNE). FDI may be undertaken by individuals as well as business entities. In order to qualify as FDI, the investment must afford the parent enterprise control over its foreign affiliate, i.e. ownership of 10 percent or more of the ordinary shares or voting power of an incorporated firm or its equivalent for an unincorporated firm.

Greenfield investment is outlays for the establishment of a new enterprise or the expansion of an existing enterprise (sometimes called brown field). Mergers and acquisitions arise when a transfer of existing assets from local firms to foreign firms takes place. Intra-company loans or intra-company debt transactions refer to short- or long-term borrowing and lending of funds between direct investors (parent enterprises) and affiliate enterprises, and are not considered as FDI.

FDI stock is the value of the share of capital and reserves (including retained profits) attributable to the parent enterprise, plus the net indebtedness of affiliates to the parent enterprise. For a large number of economies, FDI stocks are estimated by either cumulating FDI flows over a period of time or adding flows to an FDI stock that has been obtained for a particular year from national official sources or the IMF data series on assets and liabilities of direct investment.

Source: UNCTAD

TABLE 1
FDI in the Global Economy[1] (US$ billions and percent)

	1980	1990	2005	2006	Annual Growth 2005	Annual Average Growth, 1990-2006	Proportion 2006/1980
Outward flows							
World	54	230	837	1,216	45.2	11.0	22.6
Developed economies	51	218	707	1,023	44.7	10.2	20.2
Developing economies	3	12	116	174	50.5	18.3	55.3
Outward stocks							
World	599	1,815	6,209	12,474	17.9	12.8	20.8
Developed economies	527	1,669	5,329	10,710	17.1	12.3	20.3
Developing economies	72	146	859	1,600	24.6	16.2	22.1
World GDP	11,797	22,884	44,881	48,436	7.9	4.8	4.1
World merchandise imports	2,075	3,550	10,853	12,427	14.5	11.8	6.0

Source: UNCTAD World Investment Report WIR 2007, IMF World Economic Outlook and WTO Trade Statistics

Outward flows

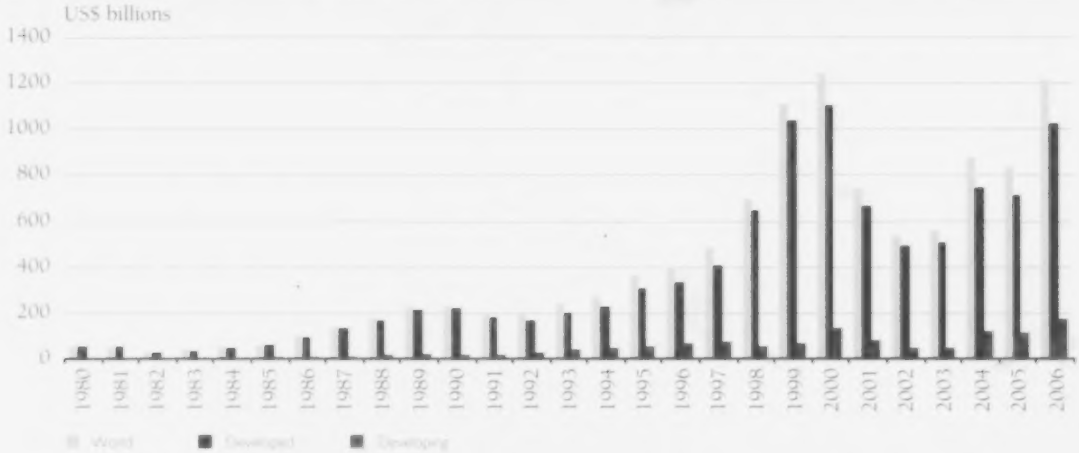
Global FDI outflows in 2006 were more than 22 times larger than in 1980. Since 1990, they have expanded by 11.0 percent annually, on average (Table 1). FDI outflows grew remarkably fast in the second half of the nineties to reach a peak in 2000, then slowed for three years coinciding with the general slowdown of the global economy, and started growing again in 2004 (Figure 1). Growth rates were higher for developing countries than for developed countries. As a result, the developing countries' share went from 5.9 percent in 1980 to more than 14 percent in 2006.

Turning to main single-country investors, the United States continued to occupy the dominant position as foreign investor in 2006 (Table 2). After a drop of US$27.7 billion in outflows in 2005 due to changes in the corporate tax code, the United States resumed its position as the largest single-nation investor in 2006, with direct investment outflows of US$216.6 billion – almost twice the amount registered by the next largest investing country (France). Reinvested earnings were the major FDI component in that increase, in stark contrast to 2005 when there was a massive withdrawal of funds. Despite the global upsurge in merger and acquisition (M&A) activity in 2006, multinational enterprises based in the United States were not particularly active in acquiring new corporate assets abroad.

The large outward direct investments from France in 2006, following even higher outflows the year before (US$121.0 billion) reflected a high level of activity in foreign acquisitions. Of the estimated US$115.0 billion outflows, about one third was accounted for by five large foreign M&As by French companies, notably Alcatel's acquisition of U.S.-based Lucent and AXA's takeover of the Swiss insurer Wintherthur.

2 The sum of the developed economies and the developing economies does not equal the world total. A third category, comprised of certain transition economies, is not reported here. The missing nations are Albania, Bosnia and Herzegovina, Bulgaria, Croatia, Romania, Serbia, Montenegro, Macedonia and the Commonwealth of Independent States (CIS) nations of Armenia, Azerbaijan, Belarus, Georgia, Kazakhstan, Kyrgyzstan, Moldova, Russian Federation, Tajikistan, Turkmenistan, Ukraine, and Uzbekistan.

FIGURE 1
Global outflows, 1980-2006



Source: UNCTAD, WIR 2007

TABLE 2
Outflows and outward stocks: Top-15 economies (US$ billions, 2006)

Rank	Country	Outflows	Rank	Country	Outward Stocks
1	United States	216.6	1	United States	2384.0
2	France	115.0	2	United Kingdom	1486.9
3	Spain	89.7	3	France	1080.2
4	Switzerland	81.5	4	Germany	1005.1
5	United Kingdom	79.5	5	Hong Kong	689.0
6	Germany	79.4	6	Netherlands	652.6
7	Belgium	63.0	7	Switzerland	545.4
8	Japan	50.3	8	Spain	508.0
9	**Canada**	**45.2**	9	Belgium	462.0
10	Hong Kong	43.5	10	Japan	449.6
11	Italy	42.0	11	**Canada**	**449.0**
12	Brazil	28.2	12	Italy	375.8
13	Sweden	24.6	13	Sweden	263.0
14	Netherlands	22.7	14	Australia	226.8
15	Australia	22.3	15	Russia	156.8

Source: UNCTAD, WIR, 2007

Companies in Spain took advantage of special incentives and high growth in various sectors (property, construction and banking) to invest a record of US$89.7 billion in 2006. Of the three largest cross-border M&As in that year, two originated from Spain.

The outward FDI of Switzerland increased from an already high US$54.3 billion in 2005 to US$81.5 billion in 2006 – the highest level on record. A significant share of this amount reflected capital increases in foreign subsidiaries, especially by financial institutions domiciled in Switzerland. However, new acquisitions abroad were also part of the story, notably for finance and holding companies, banks, chemical industries and some other manufacturing industries.

The outflows of U.K. companies dropped by about 5.1 percent to US$79.5 billion, placing the United Kingdom behind not only the United States but also, France, Spain, and Switzerland. This reflected partly a certain disinvestment by U.K. companies from corporate assets previously acquired, and that U.K. cross-border M&A activities were limited.

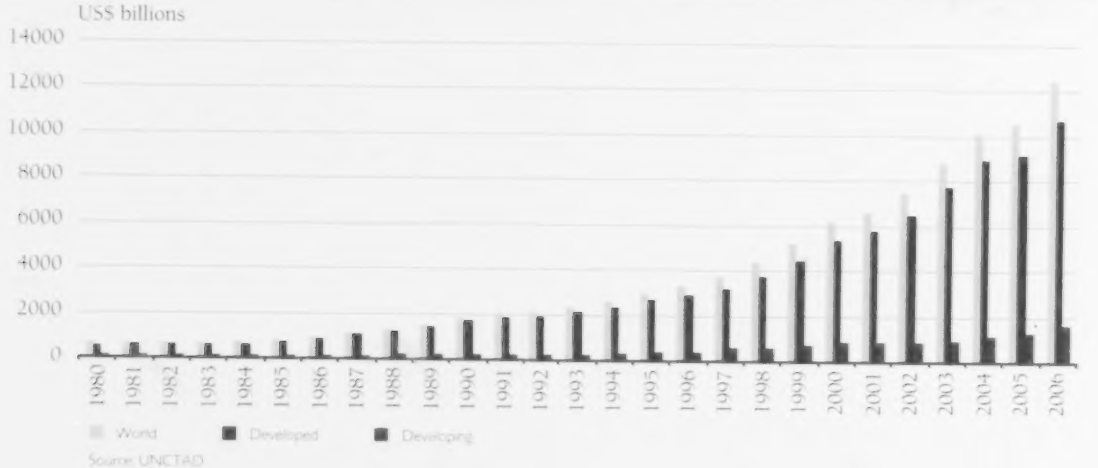
Outflows from Germany, at US$79.4 billion in 2006, rose to their highest level since the 1990s. This partly reflected a handful of large corporate acquisitions in the United States and the United Kingdom, but also historically large reinvested earnings.

Canadian investment abroad also increased in 2006 – by more than 30 percent to reach US$45.2 billion. While Canadian companies were relatively active in takeovers abroad, a significant part of this amount seemed to reflect capital transactions with existing subsidiaries in the United States.

Outward stock

Outward FDI stocks also increased at a robust rate of about 18 percent to reach US$12.5 trillion in 2006 (Table 1 and Figure 2). Since 1980, outward FDI stocks have increased some 20.8 times over. Over 1990-2006, global outward FDI stocks grew at an annual average rate of 12.8 percent, outpacing both world nominal gross domestic product (4.8 percent annually) and world merchandise imports (11.8 percent annually). The United States, the United Kingdom, France, and Germany were the world's largest sources of FDI on a stock basis.

FIGURE 2
Global outward stocks, 1980-2006



Source: UNCTAD

FIGURE 3
Sectoral distribution of outward FDI stock in 1990 and 2005

Source: UNCTAD

Although the United States continued to be the largest source of FDI stocks in 2006, eight of the top fifteen economies in terms of stocks were from the European Union. Developed countries accounted for 85.9 percent of all outbound FDI stocks in 2006 compared to 84.1 percent for outflows.

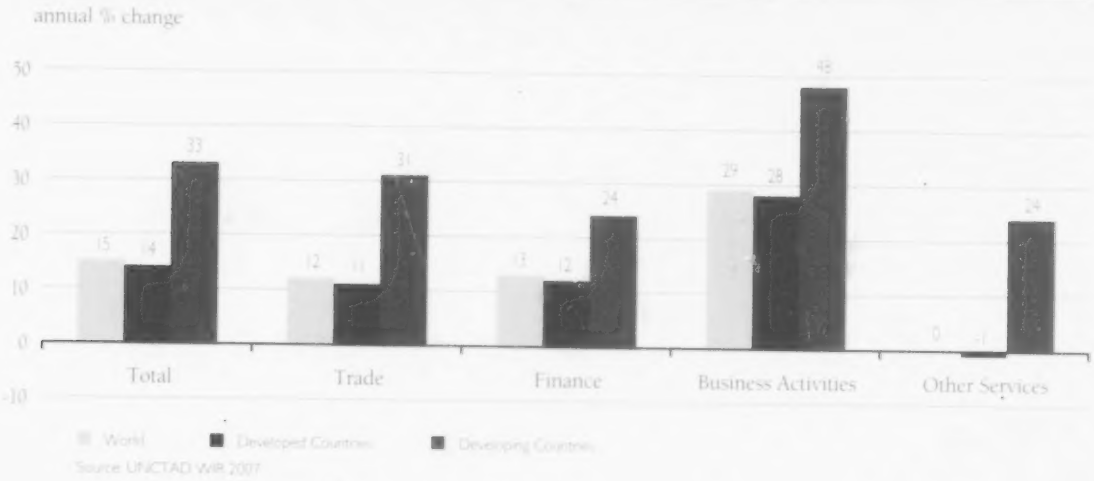
Rapid growth in FDI, faster than the growth of world production and trade, has been one of the key drivers of globalization. This growth has, in fact, been driven by FDI in services. The importance of FDI as an instrument of globalization is much greater in service industries than in manufacturing, because many services are not tradable and establishing foreign affiliates is often the only mode of accessing foreign markets. In addition, other reasons for serving foreign markets through foreign affiliates, such as the need for proximity to clients for effective delivery or because of regulations requiring local presence, while common to both service and goods industries, are stronger in the former than the latter.

As a result of these factors, the share of services i global FDI has increased at the expense of the m ufacturing and primary sectors (Figure 3). The s ices sector accounted for 46.6 percent of global stock in 1990, and by 2005 its share climbed to 67.1 percent. On the other hand, the share for m ufacturing fell from 44.0 percent in 1990 to 26.2 percent in 2005, while that for the primary secto slipped from 9.0 percent to 5.9 percent over the same period. The pattern observed at the global level holds for the developed countries, which a the main sources of foreign direct investment: se ices represented 65.5 percent of FDI stock from developed countries in 2005. The share of servic in FDI stock from developing countries was even higher, at 82.7 percent, in 2005.

Within the service industries, business activities finance, and trade-related activities experienced

3 Business activities are concerned with providing knowledge-intensive support for the business processes of other organizations. Th comprise: R&D services, engineering services, computer-related services, legal, accountancy and management consultancy and mar ing services.

FIGURE 4
Growth rates of outward FDI stock in services by sub-sector



Source: UNCTAD WIR 2007

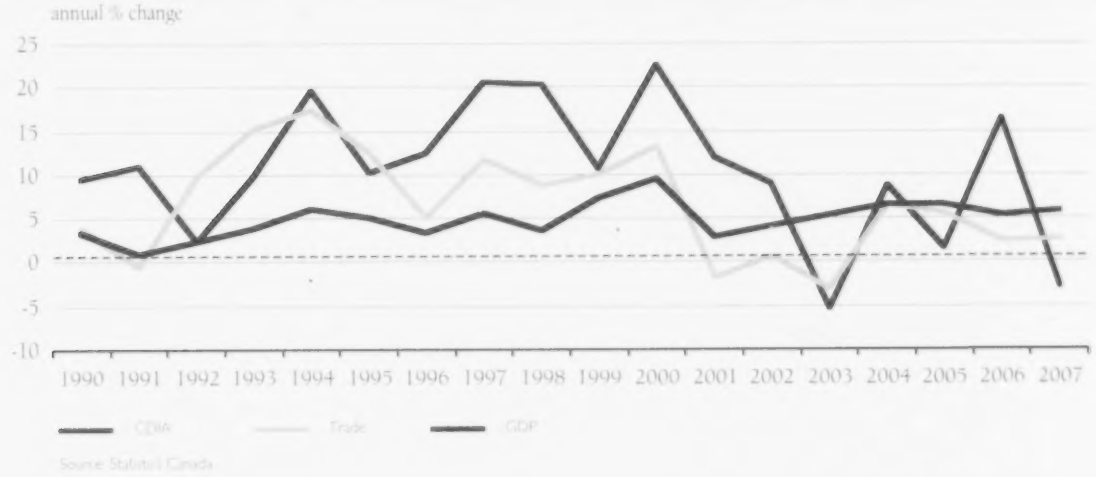
the fastest annual average growth in FDI stock over 1990-2005 (Figure 4). These three categories dominated FDI stocks in services, accounting for 72 percent of the total in 1990 and 80 percent in 2005. However, FDI stock in business activities has risen at the expenses of all other categories. For instance, it went from a share of 7 percent in 1990 to 34 percent in 2005 for developed countries, and from 11 percent to 55 percent for developing countries over the same period.

Cross-border mergers and acquisitions (M&As)

M&As have surpassed greenfield investment as the most common form of FDI. According to UNCTAD data, the value of cross-border M&As reached US$880.5 billion in 2006, which was equivalent to more than 72 percent of total outflows in that year. Speed and access to proprietary assets are the two most important factors in explaining why firms increasingly prefer to invest abroad via M&As rather than through the establishment of new operations. Establishing or buying a presence in a foreign market is often a quicker route to market entry than traditional exporting. This is particularly true of mergers and acquisitions, through which firms can quickly access new market opportunities and develop critical mass without adding additional capacity to an industry. Taking over an existing foreign company often provides immediate access to an existing network of suppliers, clients, and distribution channels. Shorter product life cycles make it necessary for firms to respond quickly to opportunities in their competitive environment. The second factor — the quest for strategic assets — refers to the need for companies to acquire proprietary R&D or technical know-how, patents, brand names, local permits and licences, and supplier or distribution networks. Ready-made access to proprietary assets through M&As can be important because, by definition, they are not available elsewhere in the market and they take time to develop.

Greenfield investment is usually the optimal choice for foreign market entry if there are no adequate take-over targets in the host country. Hence, greenfield investment has been the dominant form of market entry in developing or emerging economies. Also, firms may prefer greenfield investment even when there are takeover targets if the cost of

FIGURE 5
Growth in CDIA, GDP and Trade



Source: Statistics Canada

adapting the existing firm to the production, management, and marketing techniques of the acquiring company are considered to be too high.

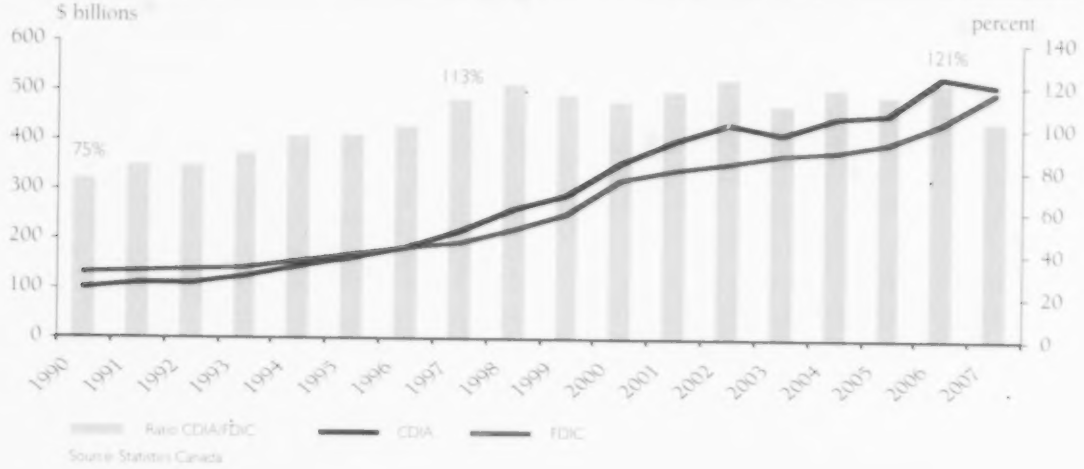
Trends in Canadian direct investment abroad (CDIA)

The openness of the Canadian economy and the importance of international trade are reflected in the significant growth in total stocks of both inward and outward FDI that Canada has experienced over the past 25 years. Like global outward FDI stocks, Canadian direct investment abroad (CDIA) grew faster on average than trade and GDP over 1990-2007 (Figure 5). While CDIA advanced annually by 10.2 percent on average[4], total trade in goods and services, and nominal GDP increased by rates of 6.6 percent and 4.9 percent, respectively, over that period.

On a stock basis, Canada became a net exporter of capital in 1997 (Figure 6). CDIA has more than quintupled over 1990-2007, and it was 3 percent larger than FDI in Canada in 2007. Despite these gains, some analysts have called attention to Canada losing ground in terms of outward FDI stock. This was based on a declining share of world outward FDI stock, especially after 1998. Canada held 4.7 percent of the global outward FDI stock in 1990, but accounted for only 3.6 percent in 2006. However, as a percentage of GDP (Figure 7), CDIA was surpassed only by the United Kingdom and France among selected countries in 2001 and 2006.

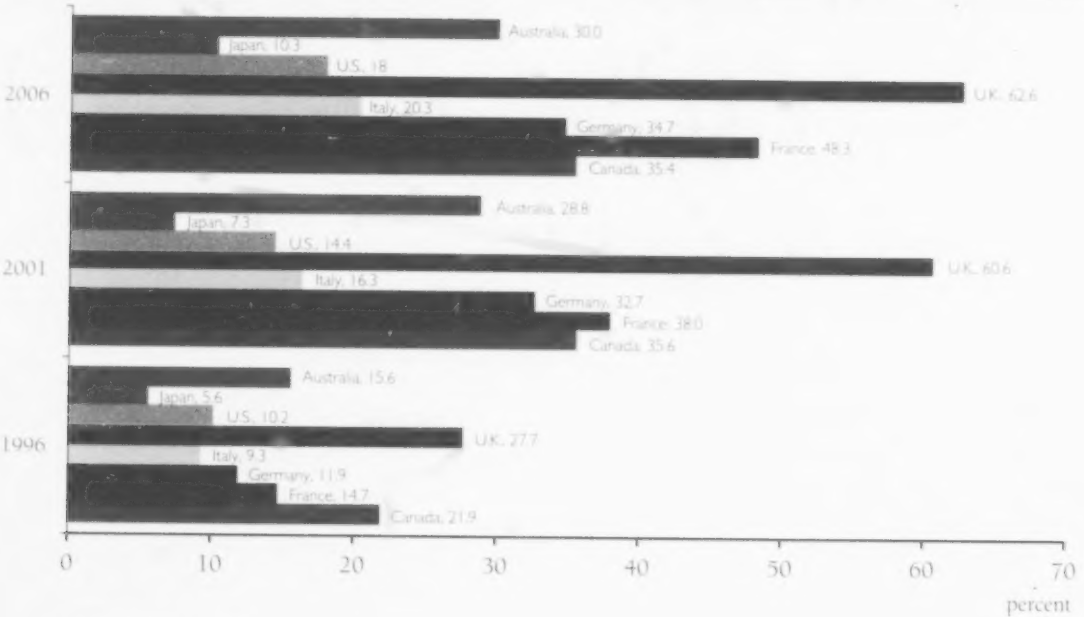
4 Average annual compound growth rate.

FIGURE 6
Canadian outward and inward FDI stock



Source: Statistics Canada

FIGURE 7
Outward FDI stock as a percentage of GDP for selected countries



Source: UNCTAD WIR 2007

Why do firms invest abroad?

Outward direct investment, international production, and corporate size are closely related. The most successful companies in the world are also those who are very active in cross-border direct investment flows and international production. Therefore multi-country presence is an international best practice for fast growing companies. The rapid expansion in FDI flows during the 1990s and the 2000s has revived considerable interest among academics and policy makers globally in the reasons why companies make foreign direct investments abroad.

FDI occurs to exploit a profit potential that cannot be captured in one's own country. Of the many theories put forward to explain why a firm chooses to engage in FDI activity, Dunning's [Dunning (1980), Dunning (1988)] eclectic paradigm of international production has often been used to explain FDI. According to this theory, pattern and growth of value added activities by MNEs depend on their competitive advantages relative to local firms. They are of three types: ownership advantages, location advantages and internalization advantages.

The ownership advantages manifest themselves as mobile, intangible assets which are exclusive or proprietary to their owners. Examples of these are human capital including marketing expertise, organizational and technical know-how, product differentiation, brand image, product quality, and property rights including patents, formulae and trademarks. These advantages can be exploited abroad and give the firm a market power in the foreign market.

The location advantages are the exogenous and non-exclusive assets which are captured from the environment — foreign country or region — in which the firm's capital and goods are transacted. They might be in the form of better access to consumers, savings in transport or tariffs, lower cost of production, market structure (i.e., number of firms and product differentiation), and proximity to natural resources.

The internalization advantages are the advantages of administering international transactions within the same firm through a subsidiary rather than licensing or selling its product or process to an unrelated foreign firm. By internalizing activities within the firm and across countries, multinationals are able to reduce transaction costs related to market imperfections. For example, by using affiliates instead of exports to serve foreign markets, MNEs are able to avoid costs associated with tariffs and exchange rates. Transaction-cost economizing is the term often used to describe this benefit. The economies gained are both in terms of scale and synergy, and the more the boundaries of a firm are pushed out, the more important these economies become. These economies are essentially firm rather than country specific and can be associated with factors such as market rationalization, company organization, risk diversification, and the sharing of company-wide resources in terms of R&D, services, marketing, information, distribution, purchasing, and financing. Internalization also allows MNEs to better exploit and protect monopolistic ownership advantages, such as trademarks and know-how.

According to Dunning's theory, all three advantages — ownership, location, and internalization (OLI) — must be present in order for a firm to engage in FDI. Thus, a firm will invest in operations outside of its home market when it holds proprietary assets that can be efficiently exploited internally within the firm.

The link between Canadian direct investment abroad and trade

As noted above, outward investment enables firms to remain competitive. It offers Canadian firms the opportunity to be exposed to new practices and

technology, which can be readily brought home, thus helping the parent firm be up-to-date with technological advances and production processes. It may also help stimulate exports of machinery and other capital goods (particularly if the parent firm has developed unique machinery involved in the production process), and increase demand for intermediary products, know-how, and specialised services. In addition, seeking returns on capital abroad rather than at home allows Canadian firms to repatriate profits, intellectual property royalties, and other similar payments.

Linkages between exports and CDIA: causality tests and gravity models

Exports and outward foreign direct investment have often been characterized as alternative strategies. Firms may either produce at home and export, or produce abroad and substitute local sales of foreign affiliates for exports. It is thus not surprising that concerns have been raised that outward direct investment may lead to loss of investment, exports, and employment from the Canada. Recent economic research, however, suggests that outward direct investment is beneficial to the home economy under certain conditions. For example, by enabling multinationals and their domestic suppliers to expand into new markets and to gain access to new technologies, outward foreign direct investment can secure well-paid jobs in the Canada. Alternatively, outward foreign direct investment can help facilitate a restructuring of industry in Canada by moving companies up the value chain. This is achieved by shifting some labour intensive production processes overseas to more cost competitive locations, allowing the domestic operations to concentrate on strategic high value-added activities that pay higher wages.

Results from empirical studies on the link between FDI and home country exports are mixed but recent studies point to a complementary relationship between outward FDI and exports. Studies by Mundell (1957) and Svensson (1996), found FDI had a negative effect on home country exports. However, others have found outward FDI had a positive effect on exports [Lipsey and Weiss (1981), Helpman (1984), Grossman and Helpman (1989), and Hejazi and Safarian (2001)]. More recently, Head and Ries (2004) found that FDI increases as foreign markets expand. FDI and exports can be complementary even if FDI consists of vertical specialization or branching. Most recently, Hejazi (2007) showed that CDIA that moves through offshore financial centres results in increased Canadian exports.

To shed light on the issue, the relationship between outward FDI stock and exports for Canada is investigated. We begin by testing for evidence of causality between direct investment and exports. This is followed by a more direct test of the nature of the link using panel data for 44 countries in a Gravity model.

Granger Causality

Correlation does not necessarily imply causation. There is abundance of correlations, which are simply spurious or meaningless. The Granger (1969) approach to the question of whether, say, CDIA causes exports (X) or imports (M) is to see how much of the current X can be explained by past values of CDIA and then to see whether adding lagged values of CDIA can improve the explanation. X is said to be Granger-caused by CDIA if helps in the prediction of X, or equivalently if the coefficients on the lagged CDIAs are statistically significant. Note that two-way causation is frequently the case; CDIA Granger causes X and X Granger causes CDIA.

It is important to note that the statement "CDIA Granger causes X" does not imply that X is the effect or the result of CDIA. Granger causality measures precedence and information content but does not by itself indicate causality in the more common use of the term.

TABLE 3
Pair-wise Granger causality between exports and CDIA, 1946-2006

Null Hypothesis	Obs	F-Statistic	Probability
CDIA does not Granger Cause X	49	2.32	0.04
X does not Granger Cause CDIA	49	3.55	0.00

In the computation one should pick a lag length that corresponds to reasonable beliefs about the longest time over which one of the variables could help predict the other. For this study, a 12 year lag was chosen. The test was run using time series data for total exports and the total CDIA stock over the 1946-2006 period. The analysis tests for the joint hypothesis that all coefficients on the lagged variables are null, implying no causality.

The results show that we cannot reject both hypotheses that "CDIA does not Granger cause X" and "X does not Granger cause CDIA" (Table 3). Therefore it appears that Granger causality runs from CDIA to exports and from exports to CDIA. Quite simply, this means that if one considers the relation between Canadian exports and CDIA, past values of exports help explain CDIA and past values of CDIA help predict exports.

Gravity model

Having established that there is a two-way link between trade and direct investment abroad, the question remains as to whether these two elements are complements or substitutes. In order to answer this question for Canada, a gravity model is used to characterize the relationship between Canadian trade flows and Canadian direct investments abroad (CDIA). Gravity models are commonly used to explain bilateral merchandise trade flows between different regions or countries using economic size and distance as explanatory variables. Other variables are usually added to the model to account for the impact of various factors on the formation and the intensity of international trade patterns.

To this end, the value of Canadian exports and imports with 44 different countries[5], from 1996 to 2006, are incorporated into the model.

In the basic gravity model, bilateral trade flows are explained by the economic size of countries as approximated by their GDP. A country with a bigger GDP produces more and spends more, and consequently will have a higher supply of exports and a higher demand for imports. Therefore, a strong positive relationship between trade flows and countries' economic size is expected. Similarly, the farther the distance between two countries, the smaller is their likely bilateral trade. Distance serves as a proxy for time and transportation costs, which cause trade to be more expensive and more complicated. In this case, distances weighted with data on the principal cities are used in each country, thus allowing for the population's distribution in each country's territory.

As the main focus under study is the relationship between trade and Canadian outward FDI stock, CDIA is included as an explanatory variable. A negative relationship would imply that CDIA and trade are substitutes, and a positive one signals a complementary relation. Complementarity would indicate that when Canadian companies invest more in a specific country, Canadian trade flows with that country tend to be larger.

Other determinants of trade flows are incorporated into the model to capture their potential effects on

5 Argentina, Australia, Barbados, Belgium, Bolivia, Brazil, Chile, China, Colombia, Costa Rica, Cyprus, Czech Republic, Denmark, France, Germany, Hong Kong SAR, Hungary, India, Indonesia, Ireland, Italy, Japan, South Korea, Luxembourg, Malaysia (1997-2006), Mexico, Netherlands, New Zealand, Norway, Panama, Peru, Philippines, Poland, Singapore, South Africa, Spain, Sweden, Switzerland, Taiwan Province of China, Turkey, United Kingdom, United States, Venezuela and Zimbabwe.

TABLE 4
Estimated impact of CDIA on exports and imports

Constant	GDP	DISTANCE	CDIA	FTA	LANGUAGE	R^2
11.65	0.86	-0.35	0.12	0.74	0.40	86.15
(14.32)	(39.56)	(-3.99)	(5.58)	(5.42)	(5.44)	

Constant	GDP	DISTANCE	CDIA	FTA	LANGUAGE	R^2
7.63	1.04	-0.02	0.03	1.22	0.17	83.57
(7.55)	(38.55)	(-0.19)	(1.30)	(7.15)	(1.80)	

Number of observations: 483

Canadian trade flows. Dummies for the existence of a free trade agreement (FTA) and a common official language with Canada are included into in the model. In algebraic form, the model is as follows:

$$Exports_{cf} = \beta 0 + \beta_1 GDP_{cf} + \beta_2 DISTANCE_{cf} + \beta_3 CDIA_{cf} + \beta_4 FTA_{cf} + \beta_5 LANGUAGE_{cf} + \varepsilon_{cf}$$

where GDP stands for gross domestic product, DISTANCE for distance, CDIA for Canadian direct investment abroad, FTA for free trade agreement, LANGUAGE for common official language and is the error term. The subscripts c and f refer to Canada and foreign country. A similar equation was used for imports.

Before estimating the equation above, the quantitative variables were transformed into natural logs so that the computed coefficients are elasticities, that is they measure the degree to which exports (or imports) reacts to a change in one of the quantitative variables. Table 4 presents the results. The numbers in parentheses are the t-statistics. R^2 is the R-squared representing the proportion of the variation in exports or imports explained by independent variables. For exports, both GDP and distance have the expected signs and are statistically significant at the 5 percent significance level. This means that a 10 percent increase in GDP and in the distance between Canada and trading partners will induce an 8.6 percent increase in exports and a 3.5 percent drop in exports respectively. It is found that exports and CDIA are complementary as a 10 percent increase in CDIA will raise exports by 1.2 percent.

This is smaller than the impact found in a 1998 OECD study of member countries. That study[6] found that each $1.00 of outward direct investment was associated with $2.00 of additional exports and a trade surplus of $1.70. This would reflect the high level of intra-company trade between parent companies and their foreign affiliates, particularly the export from the home country of royalties and licences, consultancy and other "headquarter" services.

Looking at the import equation, both GDP and distance have the correct signs, but the distance variable is not statistically significant. A slightly positive relation was also found between CDIA and imports, although, again, the estimate was not statistically different from zero. That is, the model does not establish a meaningful link between the stock of outward Canadian direct investment and merchandise imports. This is consistent with the view that CDIA is used to serve foreign local markets and not significantly for domestic consumption or production.

6. See OECD (1998), Open Markets Matter: The Benefits of Trade and Investment Liberalisation.

Overall, there is no evidence that CDIA by Canadian multinationals has led to a reduction in Canadian exports. To the contrary, the fast rise in Canada's outward FDI stock during the 1990s and the current decade coincided with an increase in Canadian exports. The model finds a significant and positive relationship between exports and CDIA.

Conclusions

At both the global and Canadian levels, outward FDI has outpaced gross domestic product and trade in recent decades. Rapid growth in FDI, faster than growth of world production and trade, has been one of the key drivers of globalization. FDI in services has played an important role as its share has increased at the expense of manufacturing and the primary sector. CDIA is shown to be positively linked to exports by using a Granger causality test and a gravity model. The resulting empirical evidence supports the existence of a complementary relation between exports and CDIA. The model suggests that an increase in CDIA to host countries results in an increase in exports: a 10 percent increase in CDIA will raise exports by 1.2 percent.

References:

Dunning, John H. (1980). "Explaining Changing Patterns of International Production: in Defense of the Eclectic theory", *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 41: 269-295.

Dunning, John H. (1988). *Explaining International Production*. London: Unwin Hymus.

Granger, Clive W.J. (1969). "Investigating causal relations by econometric models and cross-spectral methods", *Econometrica*, 37: 424-438.

Grossman, Gene and Elhanan Helpman (1991). *Innovation and Growth in the Global Economy*. MIT Press.

Head, Keith and John Ries (2004). "Exporting and FDI as Alternative Strategies", *Oxford Review of Economic Policy*, 20: 409-423.

Hejazi, W. and A.E. Safarian (2001). "The Complementarity Between U.S. Foreign Direct Investment Stock and Trade", *Atlantic Economic Journal*, 29: 420-437.

Hejazi, Walid (2007). "Offshore Financial Centers and the Canadian Economy", Rotman School of Management, Toronto, Canada.

Helpman, Elhanan (1984). "A Simple Theory of International Trade with Multinational Corporations", *Journal of Political Economy*, 92: 451-71.

Lipsey, Robert and Merle Yahr Weiss (1981). "Foreign Production and Exports in Manufacturing industries", *Review of Economics and Statistics*, 63: 488-494.

Mundell Robert (1957). "International Trade and Factor Mobility", *American Economic Review*, 47: 321-335.

OECD (1998). *Open Markets Matter: The Benefits of Trade and Investment Liberalisation*. Paris: OECD.

Svensson, R. (1996). "Effects Of Overseas Production On Home Country Exports: Evidence Based On Swedish Multinationals", *Weltwirtschaftliches Archiv*, 132: 304-329.

UNCTAD (2007). *World Investment Report 2007: Transnational Corporations, Extractive Industries and Development*. New York and Geneva: United Nations.

Affaires étrangères et Commerce international Canada

Foreign Affairs and International Trade Canada

Le commerce international du Canada

Le point sur le commerce et l'investissement - 2008

Article-vedette :

L'investissement direct du Canada à l'étranger

Canada

Le commerce international du Canada

Le point sur le commerce et l'investissement - 2008

Ce document est disponible sur notre site Web à www.international.gc/eet

À PROPOS DE CE DOCUMENT

Le commerce international du Canada – 2008 a été produit par le Bureau de l'économiste en chef d'Affaires étrangères et Commerce international Canada. Rick Cameron et Jean-Bosco Sabuhoro en sont les auteurs principaux. Ont aussi collaboré à la publication Erik Ens (chapitre 5), David Boileau (Les exportateurs canadiens : conquérir le marché mondial), Bjorn Johansson (L'activité des filiales canadiennes à l'étranger), Aaron Sydor (Les échanges intra-entreprises entre le Canada et les États-Unis), Lydia Gosselin-Couture (soutien statistiques) et Christine O'Connell (soutien administratif). Patricia Fuller, économiste en chef, a assuré la supervision éditoriale.

Vos commentaires sur le rapport de cette année seraient appréciés. Veuillez les transmettre à Rick Cameron, à richard.cameron@international.gc.ca.

© Ministre des Travaux publics et Services gouvernementaux Canada, 2008

ISBN 978-0-662-05780-2

N° de catalogue : FR2-8/2008

Table des matières

Message du ministre 1

Aperçu 3

I. La performance de l'économie mondiale 7
- Aperçu et perspectives globales 7
- Les États-Unis 7
- La zone euro 9
- Le Royaume-Uni 10
- Le Japon 10
- Les économies émergentes d'Asie 11
  - La Chine 11
  - L'Inde 12
  - Les nouvelles économies industrialisées (NEI) d'Asie 12
  - L'ANASE-5 13
- L'Amérique latine et les Caraïbes 13
- Hypothèses et risques 14

II. Aperçu de l'évolution du commerce mondial 15
- Le commerce des marchandises 15
  - Le commerce en valeur (nominal) 15
  - Le commerce en volume (réel) 17
  - Prix et taux de change 18
  - Principaux pays participant au commerce des marchandises 18
- Le commerce des services 19

III. La performance économique du Canada 21
- Le produit intérieur brut 21
- La croissance du PIB par province 23
- L'emploi 25
- Le dollar 26
- Les taux d'intérêt 27
- Les prix 27
- L'écart de productivité 28

IV. Aperçu de la performance commerciale du Canada ... 31
Les biens et services ... 31
Encadré : Diversification du commerce du Canada ... 33
Encadré : L'activités des filiales canadiennes à l'étranger ... 34
Le commerce des biens ... 36
Performance sectorielle du commerce des biens ... 37
Excédent du commerce des biens ... 38
Encadré : L'évolution de l'excédent commercial du Canada ... 39
Le commerce des services ... 40
Le compte courant ... 41
Encadré : Le commerce des biens et services dans l'économie ... 41
Le commerce des marchandises avec les principaux partenaires commerciaux ... 42
Le commerce des marchandises avec certains des principaux partenaires commerciaux par secteur ... 43
Les États-Unis ... 43
Encadré : Les échanges intra-entreprises entre le Canada et les États-Unis ... 44
l'Union européenne ... 47
Le Japon ... 47
La Chine ... 48
Le Mexique ... 49
Encadré : Les exportateurs canadiens : conquérir le marché mondial ... 50
La performance commerciale des provinces ... 52

V. Aperçu de la performance du Canada en matière d'investissement ... 55
Entrées d'investissement étranger direct dans le monde ... 55
L'IED entrant et sortant au Canada ... 57
Le stock d'investissement étranger direct au Canada ... 57
Le stock d'investissement direct du Canada à l'étranger ... 60
La performance du Canada dans le contexte nord-américain ... 63

VI. L'investissement direct du Canada à l'étranger : catalyseur de l'intégration à l'économie mondiale ... 65
Introduction ... 65
Tendances des flux et des stocks mondiaux d'investissement sortant ... 66
Flux d'investissement sortant ... 67
Stock d'investissement sortant ... 69
Répartition par secteur ... 70
Investissement nouveau ou fusions et acquisitions ... 71
Tendances de l'investissement direct du Canada à l'étranger (IDCE) ... 72
Pourquoi les entreprises investissent-elles à l'étranger? ... 74
Avantages liés à la propriété, à la localisation et à l'internalisation ... 74
Le lien entre l'investissement direct du Canada à l'étranger et le commerce ... 75
Liens entre les exportations et l'IDCE : tests de causalité et modèles de gravité ... 75
Causalité de Granger ... 75
Modèle de gravité ... 76
Conclusions ... 78
Bibliographie ... 78

Figures

Figure 3-1 : Croissance du PIB réel canadien 21
Figure 3-2 : Produit intérieur brut réel en termes de dépenses 21
Figure 3-3 : Croissance du PIB réel par province 23
Figure 3-4 : Taux de chômage au Canada 25
Figure 3-5 : Taux de chômage au Canada et dans les provinces 25
Figure 3-6 : Indices des taux de change 26
Figure 3-7 : Indices des prix des produits de base et des taux de change 27
Figure 3-8 : Taux directeur de la Banque du Canada 27
Figure 3-9 : Augmentations annuelles de l'IPC et de l'IPC de référence 28
Figure 3-10 : Augmentation de l'IPC par province 28
Figure 3-11 : Productivité relative du travail au Canada 29
Figure 3-12 : Croissance de la productivité du travail dans certains pays de l'OCDE 29

Figure 4-1 : Exportations de biens et de services par grande région 32
Figure 4-2 : Importations de biens et de services par grande région 32
Figure 4-3 : Croissance des exportations et des importations de biens et de services par grande région 32
Figure 4-4 : Croissance des exportations de biens par grand groupe 37
Figure 4-5 : Croissance des importations de biens par grand groupe 38
Figure 4-6 : Solde du commerce des biens par grand groupe 39
Figure 4-7a : Dix principales exportations de marchandises aux États-Unis 43
Figure 4-7b : Dix principales importations de marchandises des États-Unis 43
Figure 4-8a : Dix principales exportations de marchandises vers l'Union européenne 47
Figure 4-8b : Dix principales importations de marchandises de l'Union européenne 47
Figure 4-9a : Dix principales exportations de marchandises au Japon 48
Figure 4-9b : Dix principales importations de marchandises du Japon 48
Figure 4-10a : Dix principales exportations de marchandises en Chine 48
Figure 4-10b : Dix principales importations de marchandises de la Chine 48
Figure 4-11a : Dix principales exportations de marchandises au Mexique 49
Figure 4-11b : Dix principales importations de marchandises du Mexique 49
Figure 4-12 : Part des exportations de marchandises par province 52
Figure 4-13 : Part des importations de marchandises par province 53

Figure 5-1 : Entrées mondiales d'IED 55
Figure 5-2 : Stocks d'IED entrant et sortant du Canada 57
Figure 5-3 : Stock d'IED au Canada par pays 58
Figure 5-4 : Stock d'IDCE par pays 61
Figure 5-5 : Répartition des flux d'IED entrant en Amérique du Nord 62
Figure 5-6 : Part du Canada dans le stock d'IED entrant en Amérique du Nord 63

Article Vedette

Figure 1 : Flux d'investissement sortant dans le monde 68
Figure 2 : Stocks d'investissement sortant dans le monde 69
Figure 3 : Répartition sectorielle du stock d'IED sortant 70
Figure 4 : Taux de croissance du stock d'IED sortant dans les services par sous-secteur 71
Figure 5 : Croissance de l'IDCE, du PIB et du commerce 72
Figure 6 : Stocks d'IED sortant et entrant du Canada 73
Figure 7 : Stock d'IED sortant en pourcentage du PIB, certains pays 73

Tableaux

Tableau 1-1 : Croissance du PIB réel dans certaines économies de 2004 à 2007 et prévisions pour 2008 8

Tableau 2-1 : Commerce mondial des marchandises par région et pour certains pays 16
Tableau 2-2 : Principaux pays exportateurs et importateurs dans le commerce mondial des marchandises 19
Tableau 2-3 : Commerce mondial des services par région et pour certains pays 20
Tableau 2-4 : Exportations mondiales de services 20

Tableau 4-1 : Solde du commerce des services par catégorie 40
Tableau 4-2 : Exportations et importations de marchandises du Canada par région 42
Tableau 4-3 : Exportations de marchandises par province et territoire 52
Tableau 4-4 : Importations de marchandises par province et territoire 53

Tableau 5-1 : Entrées mondiales d'investissement étranger direct, certaines régions et économies 56
Tableau 5-2 : Stock d'investissement étranger direct au Canada par région 58
Tableau 5-3 : Stock d'investissement étranger direct au Canada, certaines industries 59
Tableau 5-4 : Stock d'investissement direct du Canada à l'étranger par région 60
Tableau 5-5 : Stock d'investissement direct du Canada à l'étranger, certaines industries 61

Article Vedette

Tableau 1 : L'IED dans l'économie mondiale 67
Tableau 2 : Flux et stocks d'investissement sortant, 15 principales économies 68
Tableau 3 : Causalité pairée de Granger entre les exportations et l'IDCE 76
Tableau 4 : Effet estimatif de l'IDCE sur les exportations et les importations 77

Message

de

l'honorable David Emerson,

Ministre des Affaires étrangères et du Commerce international et ministre de la Porte d'entrée du Pacifique et des Olympiques de Vancouver-Whistler

À titre de ministre du Commerce international du Canada, c'est avec un grand plaisir que je vous présente l'édition 2008 du *Rapport sur le commerce international du Canada*.

Cette publication en est à sa neuvième année et, à en juger par sa popularité continue auprès des auditoires canadiens et internationaux, elle est en passe de devenir un repère fiable et informatif pour prendre la mesure des tendances du commerce et de l'investissement du Canada sur la scène mondiale.

L'économie canadienne a terminé une autre année marquée par une solide croissance en 2007, faisant bonne figure devant la turbulence qui a secoué les marchés financiers internationaux et le ralentissement de l'économie américaine. Bien que ces événements aient freiné le rythme d'expansion de notre économie vers la fin de l'année et qu'ils continueront probablement de ralentir la croissance – au Canada comme à l'étranger – en 2009, l'économie canadienne est bien placée pour résister à ces tensions grâce à des atouts tels qu'un faible chômage, une bonne situation budgétaire au sein du G-7 et une abondante dotation en ressources naturelles – qui demeurent en demande partout dans le monde.

La force du dollar canadien présente toutefois un défi particulier pour notre économie. Si elle accroît le pouvoir d'achat des Canadiens et contribue à maintenir l'inflation à un bas niveau, elle signifie aussi que nos exportateurs reçoivent moins en devises canadiennes. Le défi auquel sont confrontés les exportateurs est aggravé par le ralentissement de la demande aux États-Unis, notre plus important marché.

Les exportateurs canadiens démontrent une grande détermination en cherchant à composer avec ces difficultés. Les exportations ont poursuivi leur expansion en 2007 et, même si la croissance a été concentrée dans les produits liés aux ressources, on a observé une forte progression des expéditions de biens manufacturés vers les marchés autres que les États-Unis. Les entreprises canadiennes ont aussi démontré une souplesse renouvelée en s'efforçant de développer leurs activités sur les marchés en croissance rapide et de s'ajuster à la réalité nouvelle au chapitre des coûts.

Ces réalisations sont certes remarquables, mais nous ne pouvons faire preuve de complaisance. La concurrence mondiale ira en s'intensifiant dans les années à venir. Les économies émergentes qui sont à l'origine de l'expansion mondiale de la demande pour les produits de base progressent dans la chaîne de valeur et s'établissent graduellement comme de redoutables concurrents dans un éventail de plus en plus large de secteurs d'activité.

Un contexte commercial concurrentiel propice à l'innovation est la clé de notre avenir économique. Avec Avantage Canada, notre gouvernement a mis en place un plan détaillé en vue de bâtir une économie canadienne plus compétitive et résiliente.

Dans le cadre de ces efforts, mon ministère a entrepris la mise en œuvre de la Stratégie commerciale mondiale, laquelle vise à aider les entreprises et les investisseurs canadiens à rivaliser et à réussir sur le marché mondial. Grâce à cette Stratégie, nous aidons les sociétés canadiennes à établir des liens avec les chaînes de valeurs mondiales, à accroître l'investissement entrant et sortant, à promouvoir les partenariats en innovation et à améliorer globalement l'accès du Canada au marché international.

Cette année, nous avons franchi deux étapes importantes vers la réalisation de cet objectif : deux nouveaux accords de libre-échange ont été conclus, l'un avec le Pérou et l'autre avec les pays de l'Association européenne de libre-échange, soit la Suisse, le Liechtenstein, l'Islande et la Norvège. Pour l'avenir, nous poursuivrons une stratégie dynamique de négociations axées sur le libre-échange avec d'autres partenaires stratégiques, de même que de négociations portant sur l'investissement, les services aériens et la coopération en science et technologie. Nous continuerons aussi de soutenir les entreprises et les investisseurs canadiens à l'étranger en étendant notre réseau de délégués commerciaux dans des marchés clés tels que l'Inde, la Chine et le Brésil.

Grâce à cette Stratégie ainsi qu'au dynamisme et aux efforts soutenus des entreprises canadiennes, je suis tout à fait confiant que le Canada réussira non seulement à s'adapter au contexte concurrentiel de l'économie mondiale, mais à s'y tailler une place enviable afin de soutenir la qualité de vie et la prospérité dont dépendent tous les Canadiens.

L'honorable David L. Emerson, c.p., député

Aperçu

La production économique mondiale réelle a continué de faire bonne figure, ne fléchissant que marginalement, soit de 5,0 p. 100 en 2006 à 4,9 p. 100 en 2007. Cependant, l'activité économique mondiale a commencé à décélérer durant la seconde moitié de l'année et demeure sur cette trajectoire en 2008, notamment dans les économies développées. Cela reflète le ralentissement de l'économie américaine et la dislocation des marchés financiers mondiaux.

Pour la troisième année d'affilée, l'activité réelle aux États-Unis a ralenti, enregistrant un taux de croissance de seulement 2,2 p. 100 en 2007; elle s'est affaiblie considérablement au quatrième trimestre, à un taux d'expansion annualisé de 0,6 p. 100. Dans la zone euro, la croissance a reculé à 2,6 p. 100 l'an dernier, alors qu'elle avait été de 2,8 p. 100 en 2006. Là aussi, des signes de tension sont apparus, alors que la croissance du PIB a ralenti à un taux annualisé de 1,5 p. 100 au quatrième trimestre. On peut dire la même chose du Royaume-Uni. Pour sa part, l'économie asiatique semble moins durement touchée. Ainsi, le Japon continue de résister au ralentissement de l'économie mondiale et la cadence s'est même accélérée dans la seconde moitié de l'année. La Chine, qui affiche depuis quelques années des taux d'expansion dans les deux chiffres, a vu sa croissance grimper à 11,9 p. 100 l'an dernier, en comparaison de 11,6 p. 100 l'année précédente. L'Inde, tout en connaissant un ralentissement durant la seconde moitié de l'année, a tout de même réalisé un taux de croissance assez robuste de 8,7 p. 100 pour l'ensemble de l'année.

À la lumière des difficultés qu'éprouve l'économie mondiale, la performance enregistrée par le Canada l'an dernier témoigne de la résilience de notre économie. La croissance du PIB réel s'est poursuivie à peu près au même rythme qu'en 2006, soit à un taux de 2,7 p. 100, comparativement à 2,8 p. 100 l'année précédente. Toutes les catégories de dépenses ont progressé, sauf les exportations. L'inflation a été légèrement supérieure au niveau cible de 2,0 p. 100, soit 2,2 p. 100 pour l'année. La création d'emploi a atteint un record en trois décennies, ramenant le taux de chômage à 6,0 p. 100 pour 2007, le plus bas niveau depuis 1974. Au niveau des provinces, celles qui possèdent d'abondantes ressources naturelles ont affiché une meilleure tenue, avec en tête Terre-Neuve et Labrador dont l'économie a crû à un rythme de plus de 9 p. 100, suivie des provinces de l'Ouest, où les taux de croissance ont tourné autour de 3 p. 100. Le ralentissement survenu aux États-Unis et l'appréciation de 5,5 p. 100 du dollar canadien par rapport à la devise américaine ont constitué des sources de faiblesse au Canada central, où le taux de croissance du PIB a été légèrement inférieur à la moyenne nationale.

En dollar américains, le commerce mondial des marchandises a progressé de 14,8 p. 100 en 2007, tandis que le commerce mondial des services a crû de 17,8 p. 100. Les exportations de marchandises du Canada connu une croissance d'environ la moitié de celle du commerce mondial, soit 7,8 p. 100, tandis que la croissance des exportations canadiennes de services a été d'environ le tiers de la moyenne mondiale. Ces mesures reposent toutefois sur des données converties en dollars É.-U.; elles intègrent donc l'appréciation du dollar canadien par rapport à la devise américaine.

En dollars canadiens, les exportations de biens et de services ont progressé de 1,9 p. 100. Les exportations de marchandises du Canada ont augmenté de 2,1 p. 100 en 2007, tandis que les exportations de services avançaient de seulement 0,3 p. 100. Par ailleurs, les importations de biens et de services au Canada ont augmenté de 3,2 p. 100; les importations de marchandises étaient en hausse de 2,8 p. 100 et les importations de services, de 5,5 p. 100. En termes simples, les exportateurs canadiens traversent une période difficile. Néanmoins, malgré la valeur relativement élevée du dollar canadien par rapport aux autres grandes devises, les exportateurs canadiens

ont fait preuve de dynamisme et de souplesse en enregistrant une croissance positive dans un contexte particulièrement difficile.

Le ralentissement de l'économie américaine s'est accompagné d'un léger déclin de 1,6 p. 100 des exportations canadiennes de biens vers ce pays. En revanche, les exportateurs canadiens ont trouvé de nouveaux débouchés en Europe et ailleurs dans le monde (sauf au Japon). Les exportations de biens vers l'UE ont bondi de quelque 20,6 p. 100 en 2007, tandis que les exportations vers des destinations autres que les États-Unis, les pays de l'UE et le Japon ont grimpé de 17,1 p. 100. Les exportations de biens au Japon ont reculé de 3,4 p. 100 l'an dernier. Manifestement, les exportateurs canadiens évoluent progressivement d'une perspective régionale vers une perspective mondiale.

D'autres indices de cette tendance à la diversification ressortent de la composition des échanges au niveau de l'entreprise et des activités des sociétés affiliées à des entreprises canadiennes à l'étranger. Entre le début et le milieu de la présente décennie, on a observé un déclin significatif du nombre d'entreprises exportant uniquement aux États-Unis et une augmentation presque aussi importante du nombre d'entreprises exportant vers le monde. Les entreprises vendent aussi davantage de biens et de services directement sur les marchés étrangers, en particulier les marchés d'outre-mer – la croissance des ventes des filiales étrangères a été plus élevée que celle des exportations au cours des dernières années.

Néanmoins, les États-Unis demeurent de loin notre principal partenaire commercial et nos deux économies sont étroitement intégrées. Ainsi, le Canada est un partenaire fiable et sûr pour le commerce des produits énergétiques. De nombreux constructeurs et rénovateurs américains misent toujours sur le bois d'œuvre canadien de haute qualité pour répondre à leurs besoins. Il y a aussi les chaînes d'approvisionnement intégrées, notamment dans le secteur de l'automobile, où les intrants traversent plusieurs fois la frontière avant que le produit final ne sorte de la chaîne de montage. Trente pour cent de nos échanges avec les États-Unis se déroule entre des sociétés apparentées – un peu plus du tiers de nos exportations et environ le quart de nos importations. La part des échanges intra-entreprises a diminué au cours des deux dernières décennies, mais on ne devrait pas y voir l'indication d'un contexte commercial plus fluide ou du besoin réduit d'avoir une présence commerciale outre-frontière pour faciliter les échanges.

Les tendances et les événements auxquels on assiste un peu partout dans le monde aident aussi à expliquer le profil sectoriel des échanges commerciaux du Canada. Toutes les grandes catégories d'exportations ont enregistré une hausse, sauf les produits de la forêt et les produits de l'automobile. Les États-Unis représentent 71,5 p. 100 des exportations canadiennes de produits forestiers et 95,3 p. 100 des exportations de produits de l'automobile, ce qui veut dire que la conjoncture dans ce pays se répercute sur nos exportations de ces produits. Plus précisément, la sévère correction qui se poursuit sur le marché de l'habitation aux États-Unis a fait chuter les exportations canadiennes de produits forestiers (baisse de 12,8 p. 100). De même, le recul de la richesse, le resserrement des conditions de crédit et le fléchissement du marché du travail, s'ajoutant à l'augmentation des coûts du carburant et à la faiblesse du dollar américain, ont réduit la demande d'automobiles et de camions canadiens aux États-Unis, entraînant une diminution de 6,5 p. 100 des exportations canadiennes de produits de l'automobile.

Les biens et matériaux industriels ont dominé la liste des secteurs d'exportation en croissance au Canada l'an dernier, avec un gain de 11,1 p. 100. Cette catégorie englobe des produits tels que les minerais métalliques, les produits chimiques, les plastiques et les engrais, ainsi que les métaux et les alliages. La croissance des exportations de biens industriels a été stimulée par la vigueur continue des prix des minerais et alliages métalliques, qui résulte de la forte demande de métaux primaires des économies émergentes d'Asie et de l'UE.

Les exportations de produits de l'agriculture et de la pêche ont progressé de 10,0 p. 100 en 2007. La reprise des exportations de bétail aux États-Unis et de nouveaux débouchés pour le blé et le canola ont contribué à l'augmentation des exportations. Les exportations de produits énergétiques ont continué de profiter de la montée des prix du pétrole brut. Même si les États-Unis demeurent le plus important consommateur de produits énergétiques canadiens, la demande récente de pétrole brut de la Chine et de Singapour a contribué à hausser les exportations d'énergie du Canada de 6,8 p. 100 l'an dernier. Les deux autres catégories – les biens de consommation et les machines et le matériel – ont aussi enregistré une croissance positive de leurs exportations avec des taux de 5,9 p. 100 et de 0,6 p. 100, respectivement.

La modeste augmentation des exportations de services (0,3 p. 100) est attribuable au recul des

exportations de services commerciaux (baisse de 0,6 p. 100). Cette baisse a partiellement été compensée par des gains dans les exportations de services de transport (hausse de 2,9 p. 100) et les exportations de services de voyage (hausse de 0,3 p. 100).

En raison de la vigueur de l'économie intérieure, la croissance des importations de biens et de services, soit 3,2 p. 100, a dépassé celle des exportations. Les importations ont augmenté en provenance de tous les grands partenaires commerciaux, notamment des États-Unis (1,0 p. 100), du Japon (2,6 p. 100), de l'UE (3,1 p. 100) et du reste du monde (5,5 p. 100). Il y a eu hausse des importations dans toutes les grandes catégories, sauf les produits forestiers (recul de 3,0 p. 100). Cependant, comme les produits forestiers ne représentent que 0,7 p. 100 de l'ensemble des importations de biens, l'effet de cette baisse a été modeste en termes absolus.

L'augmentation des prix des aliments et de l'énergie s'est répercutée sur l'évolution des importations canadiennes : ces deux catégories ont affiché les taux de croissance des importations les plus élevés, soit 8,7 p. 100 et 4,5 p. 100, respectivement. Les importations de biens de consommation étaient aussi en forte hausse (5,3 p. 100), tandis que les importations de machines et de matériel, de biens industriels et de produits de l'automobile ont enregistré des augmentations de 1,7 p. 100, 1,4 p. 100 et 0,1 p. 100, respectivement, en 2007.

Les importations de services étaient en forte hausse l'an dernier, avec un taux de croissance de 5,5 p. 100. La hausse du dollar canadien a propulsé les importations canadiennes de services de voyage (gain de 15,3 p. 100), les Canadiens profitant de la force de leur devise par rapport au dollar américain pour se rendre aux États-Unis. Tant les voyages d'affaires que les voyages à des fins personnelles montrent une forte progression. Le coût plus élevé du pétrole a également contribué à l'augmentation des importations de services de transport, en hausse de 5,3 p. 100. Annulant en partie ces gains, les importations de services commerciaux au Canada ont fléchi de 0,3 p. 100 par rapport à l'année précédente.

L'appréciation du dollar canadien a entraîné une importante réévaluation à la baisse de l'investissement direct canadien à l'étranger (IDCE) en 2007, notamment l'investissement libellé en dollars américains, mais aussi l'investissement évalué en euros et en livres sterling. Le portefeuille d'investissement direct des Canadiens à l'étranger atteignait 514,5 milliards de dollars en 2007, soit 15,4 milliards de dollars de moins qu'en 2006. L'évolution du portefeuille en 2007 fait ressortir d'importants flux d'investissement extérieur, soit un peu plus que 53,0 milliards de dollars, et une réévaluation à la baisse des actifs libellés en monnaie étrangère (un peu plus de 67,0 milliards de dollars). Ainsi, malgré des ajouts importants au portefeuille des investisseurs canadiens, l'effet des mouvements de taux de change a été supérieur aux acquisitions, entraînant une réduction nette de la valeur de l'investissement direct du Canada à l'étranger de 2006 à 2007.

Parallèlement, les entrées de fonds des entreprises étrangères au Canada étaient en plein essor, résultant en une progression du portefeuille d'investissement étranger direct au Canada de 14,4 p. 100 par rapport à 2006. À la fin de 2007, le stock d'IED au Canada a dépassé le seuil du demi-billion de dollars pour la première fois.

Néanmoins, en fin d'année, le stock d'investissement direct canadien à l'étranger était toujours supérieur à celui de l'investissement étranger direct au Canada.

Article vedette : l'expansion rapide de l'investissement direct sortant

L'investissement étranger direct (IED) dans le monde s'est accéléré de façon spectaculaire depuis le début des années 90, avec un repli après l'éclatement de la bulle technologique au début de la présente décennie; la dislocation récente des marchés financiers mondiaux entraînera vraisemblablement une autre correction. Néanmoins, les données les plus récentes sur les flux sortants (2006) indiquent qu'ils étaient 22,6 fois plus élevés qu'en 1980, alors que le stock d'IED détenu dans le monde était 20,8 fois plus grand. En outre, le stock mondial d'IED à la fin de 2006 était supérieur au PIB mondial et aux importations mondiales cette année-là. Une bonne partie de cette croissance a été alimentée par l'IED dans les services, qui représente aujourd'hui plus des deux tiers du stock mondial d'IED comparativement à moins de la moitié en 1990.

Le Canada a participé activement à ce phénomène. Depuis 1990, le stock d'investissement direct canadien à l'étranger a augmenté à un rythme de 11 p. 100 l'an, en moyenne, contre un taux de croissance de 6,9 p. 100 des échanges de biens et de services et de 4,8 p. 100 du PIB nominal du Canada.

Comme pour le commerce, le Canada a progressivement diversifié ses investissements directs à l'étranger au-delà des États-Unis, quoique ce pays demeure la principale destination de l'IDCE.

L'investissement étranger direct est souvent présenté comme l'alternative du commerce. Les entreprises ont le choix de produire dans leur pays d'origine et d'exporter, ou encore de produire à l'étranger – les ventes des filiales étrangères venant remplacer l'exportation. Les écrits sur la complémentarité ou l'effet de substitution entre l'IED et l'exportation ne sont toutefois pas concluants puisqu'on trouve des données appuyant l'une et l'autre hypothèses. Dans le cas du Canada, une analyse a révélé une relation de complémentarité – une augmentation de 10 p. 100 du stock d'investissement direct du Canada à l'étranger entraînerait une hausse de 1,2 p. 100 des exportations. Ainsi, il n'y a pas de preuve que l'IDCE entraîne une réduction des exportations canadiennes. Bien au contraire, ce résultat empirique corrobore l'opinion voulant que la hausse rapide du stock d'IDCE pendant les années 1990 et 2000 ait facilité et non entravé l'augmentation importante des exportations canadiennes.

La performance de l'économie mondiale

Aperçu et perspectives globales

La hausse continue des prix du pétrole, l'un des faits marquants de la conjoncture économique en 2006, a été reléguée au second plan, vers le milieu de 2007, par le problème des hypothèques à rabais aux États-Unis, lequel a précipité les marchés mondiaux dans la tourmente. Sous l'effet du repli marqué de l'économie américaine et de la généralisation de la crise des marchés financiers, l'activité économique mondiale a ralenti durant la seconde moitié de 2007. Néanmoins, pour l'année entière, la croissance de la production mondiale n'a fléchi que marginalement, à 4,9 p. 100, alors qu'elle avait été de 5,0 p. 100 en 2006[1].

Les marchés des produits de base ont poursuivi leur expansion en dépit du ralentissement récent de l'activité mondiale. La forte demande des économies émergentes, qui est à l'origine de la plus grande partie de l'augmentation de la consommation des produits de base depuis quelques années, a été un facteur déterminant de la montée des prix, et la demande de biocarburants a fait bondir les prix des principales denrées alimentaires. Simultanément, le rajustement de l'offre à la hausse des prix s'est fait avec un certain retard, notamment dans le cas du pétrole. De façon quelque peu perverse, la vigueur des prix des produits de base semble aussi en partie imputable à des facteurs financiers, les produits de base étant progressivement devenus une catégorie d'actifs attrayante pour les investisseurs. Par conséquent, le taux d'inflation de référence a augmenté un peu partout dans le monde et en particulier dans les pays en développement[2].

Le choc financier provoqué par le marché hypothécaire à taux modiques aux États-Unis s'est répandu rapidement et de manière imprévisible, causant de sérieux dommages aux marchés et aux institutions qui sont au cœur même du système financier[3]. L'onde de choc a réduit la liquidité du marché interbancaire, affaibli la capitalisation des grandes banques et déclenché un mouvement de réévaluation du risque associé à toute une gamme d'instruments financiers. Les cours boursiers se sont repliés à mesure que se précisaient les signes de faiblesse économique, et les données révèlent un resserrement généralisé du crédit. Néanmoins, les effets sur le commerce du ralentissement des économies avancées ont été jusqu'à maintenant limités et touchent principalement les économies ayant un commerce important avec les États-Unis. Les difficultés des marchés financiers ont aussi eu un impact sur les marchés de change, et le dollar É.-U. s'est déprécié encore depuis le milieu de 2007. En revanche, cela a eu pour effet de stimuler les exportations nettes des États-Unis.

Les projections laissent entrevoir un ralentissement marqué en 2008 qui se prolongera durant la plus grande partie de 2009. Les problèmes qui sévissent aux États-Unis se sont répandus en Europe de l'Ouest et touchent maintenant l'économie réelle partout dans le monde. Le taux prévu de croissance de l'économie mondiale en 2008 a été ramené à 3,7 p. 100 (tableau 1-1). Cependant, pour atteindre ce taux, il faudra que la plupart des économies avancées ne connaissent qu'un léger ralentissement et que plusieurs économies en développement réussissent à maintenir à peu près intact leur taux d'expansion relativement rapide.

Les États-Unis

Pour la troisième année d'affilée, le rythme de l'activité économique aux États-Unis a ralenti, le produit

1 Toutes les projections présentées dans ce chapitre proviennent de *Perspectives de l'économie mondiale*, Fonds monétaire international (FMI), avril 2008.

2 L'inflation primaire mesure le taux auquel progresse le coût de la vie. Autrement dit, elle mesure le taux de variation de l'indice des prix à la consommation (IPC).

3 FMI, *Perspectives de l'économie mondiale*, Sommaire.

intérieur brut (PIB) ne progressant que de 2,2 p. 100 en 2007, comparativement à 2,9 p. 100 un an plus tôt et à 3,1 p. 100 l'année précédente. La croissance réelle de l'économie a fortement chuté au quatrième trimestre, à un taux annualisé de seulement 0,6 p. 100.

La performance de l'économie américaine au cours de la dernière année a été dominée par trois facteurs : la forte correction qui s'est poursuivie sur le marché de l'habitation à travers le pays, les problèmes non résolus du secteur financier, d'abord apparus dans le segment des prêts hypothécaires à rabais mais qui se sont ensuite propagés, et la dépréciation généralisée du dollar américain par rapport aux autres devises.

En 2007, les consommateurs américains sont devenus de plus en plus réticents à délier les cordons de leur bourse, plusieurs facteurs contribuant à limiter leur pouvoir d'achat et à miner leur confiance. La baisse des évaluations immobilières s'est répercutée directement sur la richesse des ménages et la marge d'emprunt sur la valeur nette des maisons. De nombreux ménages ont dû affronter des conditions plus rigoureuses sur le marché du crédit bancaire, dans le sillage de la tourmente financière provoquée par la crise des prêts hypothécaires à taux réduit. La hausse des coûts de la nourriture et de l'essence a aussi amputé le revenu disponible et les achats discrétionnaires; enfin, le ralentissement récent des gains d'emploi est venu assombrir encore davantage les intentions d'achat. La croissance des dépenses de

TABLEAU 1-1
Croissance du PIB réel dans certaines économies entre 2004 et 2007 et prévisions pour 2008

	2004	2005	2006	2007	2008
Monde	4,9	4,4	5,0	4,9	3,7
Économies avancées	3,2	2,6	3,0	2,7	1,3
Canada	3,1	3,1	2,8	2,7	1,3
États-Unis	3,6	3,1	2,9	2,2	0,5
Royaume-Uni	3,3	1,8	2,9	3,1	1,6
Japon	2,7	1,9	2,4	2,1	1,4
Zone euro	2,1	1,6	2,8	2,6	1,4
France	2,5	1,7	2,0	1,9	1,4
Allemagne	1,1	0,8	2,9	2,5	1,4
Italie	1,5	0,6	1,8	1,5	0,3
Économies en développement	7,5	7,1	7,8	7,9	6,7
Chine	10,1	10,4	11,6	11,9	9,3
Inde	7,9	9,1	9,7	8,7	7,9
Russie	7,2	6,4	7,4	8,1	6,8
Brésil	5,7	3,2	3,8	5,4	4,8
Mexique	4,2	2,8	4,8	3,3	2,0
ASEAN-5					
Indonésie	5,0	5,7	5,5	6,3	6,1
Malaisie	6,8	5,0	5,9	6,3	5,0
Philippines	6,4	4,9	5,4	7,3	5,8
Thaïlande	6,3	4,5	5,1	4,8	5,3
Vietnam	7,8	8,4	8,2	8,5	7,3
NEI					
Hong Kong (Chine)	8,5	7,1	7,0	6,3	4,3
Corée	4,7	4,2	5,1	5,0	4,2
Singapour	9,0	7,3	8,2	7,7	4,0
Taïwan	6,2	4,2	4,9	5,7	3,4

Source : FMI, *Perspectives de l'économie mondiale*, avril 2008, sauf les données de 2006 et 2007 pour la Chine qui correspondent à la révision d'avril du Bureau national de la statistique de Chine, et les données de 2007 pour l'Inde, qui traduisent les estimations préliminaires publiées par l'Organisation centrale de statistique de l'Inde.

consommation a fléchi à 2,9 p. 100 en 2007, alors qu'elle avait été de 3,1 p. 100 un an auparavant; au quatrième trimestre, elles n'ont progressé qu'à un taux annualisé de 2,3 p. 100. Pour l'ensemble de 2007, les dépenses de consommation ont fourni environ 2 points de pourcentage à la variation du PIB réel américain.

La correction sévère et persistante que traverse le marché de l'habitation aux États-Unis a aussi contribué à faire régresser l'investissement résidentiel de 17 p. 100 en 2007, retranchant ainsi un point de pourcentage à la croissance économique du pays. L'investissement réel dans ce secteur a diminué à chacun des huit derniers trimestres, la contraction s'accélérant au cours des deux derniers trimestres de 2007. L'investissement privé dans les stocks a aussi fait une contribution négative au PIB réel américain, équivalant à un tiers de point de pourcentage du taux de croissance de l'économie en 2007. Les gains enregistrés dans l'investissement non résidentiel ont partiellement compensé ces pertes. Dans l'ensemble, l'investissement privé brut sur le marché intérieur a fléchi pour l'année et a ainsi contribué à abaisser la croissance du PIB d'un peu plus de 0,8 point de pourcentage en 2007.

Le commerce extérieur est l'élément positif de la performance économique des États-Unis en 2007. La faiblesse du dollar américain a rendu les exportations plus concurrentielles et les importations moins concurrentielles. Même si le pays enregistre toujours un important déficit commercial, qui ne diminue que très lentement, la principale contribution à la croissance de l'économie américaine au cours de la dernière année est venue de l'amélioration des exportations réelles nettes. Le volume des exportations a augmenté de quelque 8 p. 100 sur l'année – un taux quatre fois plus élevé que celui des importations – et le gain de 68,9 milliards de dollars des exportations réelles nettes est venu ajouter 0,6 point de pourcentage à la croissance du PIB américain en 2007.

Enfin, les dépenses gouvernementales expliquent environ 0,4 point de pourcentage de la croissance de l'activité économique aux États-Unis en 2007.

Pour l'avenir, on prévoit que le marché de l'habitation aux États-Unis traversera encore des turbulences. Après avoir touché un sommet durant la seconde moitié de 2005, le marché résidentiel a subi une correction importante, la baisse des prix des maisons atteignant jusqu'à 10 p. 100, selon la mesure employée. En 2008, les mises en chantier se sont repliées de plus de 50 p. 100 par rapport à leur sommet. Le marché demeure loin de l'équilibre et les stocks de maisons invendues sont presque à des niveaux record, tandis que les indicateurs de la valeur des maisons demeurent bien au-dessus des normes historiques[4]. Malgré cela, la valeur nette négative d'un nombre croissant d'habitations et le renouvellement des prêts hypothécaires à taux variables devraient faire augmenter encore le nombre de prêts en souffrance et de saisies, ce qui exercera une pression à la baisse sur les prix des maisons tout en accroissant l'incitation à cesser de verser des paiements. Reflétant ces préoccupations, les prix sur le marché de l'habitation aux États-Unis pourraient reculer de 14 à 22 p. 100 en 2007-2008.

La propagation de la crise des marchés financiers a déjà provoqué un resserrement du marché de l'emprunt, mais on ne peut pas vraiment parler d'une crise du crédit. Les marges de risque ont augmenté, entraînant une réévaluation à la baisse des actifs. Globalement, l'expansion économique a ralenti et le marché du travail s'est détérioré. Selon les projections, l'économie américaine devrait subir une récession modeste en 2008, suivie par une reprise graduelle en 2009. Tous les grands secteurs de la demande intérieure seront touchés en 2008 : l'investissement résidentiel poursuivra sa contraction, la consommation diminuera sous l'effet de la baisse de la richesse, du resserrement du crédit et de la détérioration du marché du travail, tandis que l'investissement des entreprises connaîtra un repli. En 2009, la consommation demeurera léthargique, les ménages haussant leur épargne après une longue période durant laquelle les gains en capital sur l'actif ont gonflé la richesse personnelle. Les exportations nettes continueront de s'améliorer. Sur une base annuelle, la croissance américaine devrait ralentir à 0,5 p. 100 avant de remonter légèrement à 0,6 p. 100 en 2009. La trajectoire semble plus claire si on la mesure en comparant le quatrième trimestre des deux années. Selon cette mesure, l'économie américaine devrait fléchir de 0,7 p. 100 en 2008 avant de renouer avec la croissance en 2009, avec un taux de 1,6 p. 100.

La zone euro

Après avoir connu sa meilleure année depuis 2001, la croissance économique dans la zone euro a fléchi légèrement à 2,6 p. 100 en 2007, contre 2,8 p. 100 un an plus tôt. La vigueur de la demande intérieure

4 FMI, *Perspectives de l'économie mondiale*, chapitre 2.

s'explique par la croissance soutenue de l'emploi et le dynamisme de l'investissement. Cependant, les signes de tension se sont précisés vers la fin de 2007. Au quatrième trimestre, la croissance du PIB a ralenti à un taux annualisé de 1,5 p. 100. La dislocation du secteur financier et l'effet de la montée des prix pétroliers sur le revenu réel disponible ont miné la confiance des consommateurs et des entreprises. L'appréciation de l'euro et l'affaiblissement du marché de l'exportation ont aussi assombri les perspectives de croissance. Ces effets ne se sont toutefois pas fait sentir de façon uniforme partout en Europe, et les pays de plus petite taille comme l'Autriche, les Pays-Bas et la Suède ont continué de bénéficier d'une croissance nettement supérieure à leur potentiel durant la seconde moitié de 2007.

Pour l'avenir, le FMI prévoit que la croissance dans la zone euro ralentira à 1,4 p. 100 en 2008 et à 1,2 p. 100 en 2009. L'expansion des exportations se maintiendra probablement durant la première moitié de 2008, en raison de carnets de commandes déjà complets, notamment en Allemagne, mais on prévoit un certain ralentissement dans la seconde moitié de l'année, alors que la modération de la demande mondiale et l'appréciation de l'euro feront fléchir la croissance des exportations. L'impact de ce ralentissement se fera sentir avec un léger décalage : la croissance prévue entre le quatrième trimestre de 2007 et le quatrième trimestre de 2008 devrait reculer à 0,9 p. 100 avant de remonter à 1,6 p. 100 un an plus tard, soit entre le quatrième trimestre de 2008 et le quatrième trimestre de 2009.

Le Royaume-Uni

La croissance réelle du PIB du Royaume-Uni s'est accélérée au cours des trois dernières années, passant de 1,8 p. 100 en 2005 à 2,9 p. 100 l'année suivante et à 3,1 p. 100 en 2007. Cependant, comme dans la zone euro, des signes de ralentissement sont apparus au quatrième trimestre de 2007, alors que la croissance du PIB a ralenti pour s'établir à un taux annualisé de 2,5 p. 100.

En 2007, la croissance a été alimentée par les dépenses de consommation, qui ont progressé de 3,1 p. 100. La formation brute de capital fixe est demeurée robuste, avec un taux de croissance de 5,0 p. 100, lequel est néanmoins inférieur au taux de 7,9 p. 100 enregistré un an plus tôt. Le solde des stocks était en hausse de 6,5 milliards £.

L'augmentation du déficit commercial en termes réels, passé de 36 milliards £ à 44 milliards £, est venue freiner l'expansion de l'économie en 2007, retranchant 0,6 point de pourcentage au taux de croissance du PIB.

Le Royaume-Uni ressent les effets de la turbulence que traverse le marché mondial : le taux d'expansion du secteur des services financiers a fléchi, tandis que le crédit aux entreprises et aux ménages s'est resserré. Les prix des maisons en Grande-Bretagne ont été en baisse pendant six mois consécutifs et la diminution devrait aller en s'accélérant[5]. On prévoit que la croissance ralentira à 1,6 p. 100 au Royaume-Uni en 2008, alors que les effets décalés du resserrement monétaire survenu en 2007, le retournement du cycle des prix des maisons et l'instabilité des marchés financiers viendront freiner le niveau d'activité. L'économie devrait demeurer sous son potentiel tout au long de 2009, avec un taux de croissance projeté de 1,6 p. 100, mais la croissance devrait commencer à s'accélérer durant la seconde moitié de l'année, avec un taux prévu de 2,3 p. 100 entre le quatrième trimestre de 2008 et le quatrième trimestre de 2009.

Le Japon

Après avoir haussé la cadence en 2006, la croissance au Japon a légèrement fléchi en 2007, notamment en raison de problèmes apparus durant la première moitié de l'année. Pour l'ensemble de l'année, le taux de croissance a diminué à 2,1 p. 100, comparativement à 2,4 p. 100 en 2006. Cependant, l'économie japonaise a continué pour l'essentiel de résister jusqu'en fin d'année au ralentissement survenu dans le monde. Au quatrième trimestre, le PIB a progressé à un taux annualisé de 3,5 p. 100 grâce à la vigueur des exportations nettes et de l'investissement des entreprises fait beaucoup mieux. Ce dernier poste a fait beaucoup mieux après une contraction au cours de la première moitié de l'année. Les exportations continuent de profiter de la forte demande venant d'Asie et d'Europe. Les économies asiatiques émergentes accaparent maintenant près de la moitié des exportations japonaises, tandis que les États-Unis et la zone euro ont cédé du terrain pour ne représenter qu'un peu plus du tiers des exportations totales. Dans la foulée du resserrement des normes de construction en juin, le ralentissement de l'investissement résidentiel s'est poursuivi et les dépenses des ménages sont demeurées à un faible niveau.

5. Economist Intelligence Unit, *United Kingdom Country Report*, avril 2008.

Le rythme de croissance observé au début de 2008 semble avoir souffert de la détérioration de la confiance des entreprises et des consommateurs. L'expansion des exportations montre aussi des signes d'essoufflement. Les prix plus élevés des aliments et du combustible et la léthargie des salaires continuent de freiner la consommation, et l'investissement des entreprises pourrait ralentir advenant que la tourmente du marché financier mondial s'aggrave et que les conditions du crédit se resserrent davantage, bien que le système financier japonais soit peu exposé aux titres hypothécaires américains à bas taux d'intérêt. Du côté positif du bilan, les mises en chantier de maisons semblent avoir repris de la vigueur et l'investissement résidentiel devrait fournir un certain appui à la croissance dans la première moitié de 2008. Reflétant ces différents facteurs, l'expansion de l'économie japonaise devrait baisser à 1,4 p. 100 en 2008 avant de remonter légèrement à 1,5 p. 100 en 2009.

Les économies émergentes d'Asie

Dans les pays émergents d'Asie, la croissance s'est maintenue durant une bonne partie de la seconde moitié de 2007, bien que des signes de ralentissement se soient manifestés. La croissance a été principalement alimentée par la Chine et l'Inde. La forte demande intérieure, stimulée par la consommation, a soutenu l'activité en Indonésie, en Malaisie, à Hong Kong (Chine), aux Philippines et à Singapour. L'expansion des exportations est demeurée forte en Corée et en Thaïlande. Toutefois, la vigueur de la demande intérieure dans la région et la hausse des prix des aliments et de l'énergie ont accentué les pressions inflationnistes dans certains pays. Les perspectives de croissance dépendent de la résilience de ces économies et de leur système financier face aux soubresauts du marché financier mondial et au ralentissement concomitant des économies avancées. Le maintien d'une forte demande intérieure, le degré élevé d'ouverture de la région et l'augmentation de la part des exportations intra-asiatiques aideront à amortir les effets du contexte externe chancelant.

La Chine

2007 marque la cinquième année d'affilée où l'économie chinoise a enregistré un taux de croissance dans les deux chiffres. En outre, la croissance s'est accélérée sur une base annuelle au cours de la période. En 2007, l'expansion de l'économie chinoise a atteint 11,9 p. 100, contre 11,6 p. 100 en 2006. Le secteur manufacturier et celui des services ont dominé la croissance (ce que la Chine appelle officiellement les secteurs « secondaire » et « tertiaire »), avec des taux de croissance de 13,4 p. 100 et de 12,6 p. 100, respectivement.

Le gouvernement chinois tente de freiner quelque peu l'économie, visant une croissance à la fois saine et rapide et, comme objectif prioritaire, la stabilité des prix. D'un côté, il souhaite maintenir un taux de croissance élevé pour réduire la pauvreté. De l'autre, il resserre sa politique monétaire pour tenter de limiter l'inflation mais sans trop affaiblir la croissance économique. En mars 2008, les prix à la consommation étaient en hausse de 8,3 p. 100 par rapport au même mois un an plus tôt, soit un peu moins que le taux de 8,7 p. 100 observé de février 2007 à février 2008, le taux le plus élevé en près de douze ans. La plus grande partie de la hausse est imputable à une augmentation de 21 p. 100 du coût des aliments au premier trimestre, notamment le porc et les légumes. Les autorités craignent les conséquences d'une progression trop rapide des prix. Dans les années 80 et 90, les poussées d'inflation avaient donné lieu à des manifestations. Par ailleurs, le gouvernement tente de ralentir quelque peu l'investissement dans le secteur immobilier et certaines industries en plein essor, redoutant que cela ne déclenche une crise financière.

En 2007, la Chine a enregistré d'importants excédents dans son compte de revenu et son compte courant. Le pays maintient des réserves croissantes de devises étrangères et est devenu un important investisseur sur la scène internationale; il tire des revenus appréciables de ses placements à l'étranger. Selon les estimations, en 2007, l'excédent du compte courant a augmenté à 381,3 milliards de dollars E.-U., alimenté par l'excédent commercial – lui-même propulsé par la forte croissance des exportations et une demande à l'importation relativement faible. L'excédent commercial demeurera élevé en 2008. Les entrées liées au tourisme pendant la période des Jeux olympiques auront probablement pour effet de gonfler brièvement le compte des services pour l'amener en territoire excédentaire, mais l'augmentation des importations de services devrait à nouveau produire un solde déficitaire en 2009. La croissance des exportations de biens demeurera forte, même si l'on prévoit qu'elle ne sera pas aussi rapide qu'en 2007 en raison de la hausse des coûts intérieurs, de l'appréciation de la monnaie par rapport au dollar américain (de 5 p. 100 environ) et de la baisse de la demande mondiale.

La monnaie chinoise – le renminbi – est liée au dollar américain selon une formule de parité à crémaillère. En 2007, en raison de la faiblesse du dollar américain, le renminbi a reculé par rapport à l'euro. Les effets secondaires des excédents du compte de revenu et du compte courant sont notamment une croissance plus rapide de l'offre de monnaie et de l'investissement[6]. On s'attend donc à ce que l'investissement poursuive sa forte progression et demeure le principal déterminant de la croissance économique. Les faibles coûts d'emprunt – les taux de crédit sont inférieurs au taux réel d'expansion de l'économie – concourent également à ces attentes. Globalement, la croissance en Chine devrait ralentir à 9,3 p. 100 en 2008.

L'Inde

L'estimation préliminaire des dépenses du PIB réel situe la croissance de l'économie indienne à 8,7 p. 100 en 2007-2008, comparativement à un taux de croissance de 9,7 p. 100 en 2006-2007[7]. Les dépenses en formation de capital étaient en hausse de 15,7 p. 100 en termes réels, tandis que les dépenses de consommation ont progressé de 6,8 p. 100. Tant les exportations réelles que les importations réelles ont augmenté de 6,4 p. 100 en 2007-2008. La croissance a ralenti dans la seconde moitié de l'année, la consommation ayant perdu de la vigueur en réponse au resserrement de la politique monétaire[8]. Le taux de croissance du PIB réel de l'Inde a ralenti à 8,4 p. 100 sur la période octobre-décembre 2007. C'est le plus bas taux de croissance trimestriel en trois ans. Les estimations préliminaires pour l'année entière publiées par l'Organisation statistique centrale indiquent que la croissance aurait ralenti encore au dernier trimestre de 2007-2008[9].

Le niveau de dépendance de l'Inde à l'égard du commerce est l'un des plus bas en Asie. Ainsi, malgré la perspective d'un ralentissement généralisé dans le sillage des difficultés qui sévissent aux États-Unis, le PIB réel de l'Inde ne devrait ressentir que faiblement les effets de cette conjoncture. Néanmoins, les États-Unis sont le principal marché d'exportation de l'Inde et une récession dans ce pays ferait mal à certains exportateurs indiens, notamment dans le secteur des textiles. D'autres grands marchés d'exportation, en particulier la Chine, devraient toutefois demeurer vigoureux. L'irruption de la crise des prêts à bas taux d'intérêt aux États-Unis en août 2007 a contribué à freiner la poussée des entrées de capitaux en Inde. Cependant, l'Inde est toujours une destination prisée des investisseurs et l'investissement demeurera le poste du PIB qui croît le plus rapidement. Les entrées de capitaux continueront d'exercer une pression à la hausse sur la monnaie indienne, la roupie. La consommation privée demeurera forte, appuyée par la robuste croissance des salaires réels. Les exportations nettes freineront la croissance économique alors que les importations de biens et de services continueront de devancer les exportations. En somme, la croissance de l'économie indienne devrait s'établir à un peu moins de 8 p. 100 pour l'année à venir.

Les nouvelles économies industrialisées (NEI) d'Asie

Cette région composite englobe la Corée, Taïwan, Hong Kong (Chine) et Singapour. Collectivement, la croissance des NEI est demeurée inchangée de 2006 à 2007, soit 5,6 p. 100. Le ralentissement de la croissance du PIB à Hong Kong (de 0,7 point de pourcentage, à 6,3 p. 100), à Singapour (de 0,5 point de pourcentage, à 7,7 p. 100) et en Corée (de 0,1 point de pourcentage, à 5,0 p. 100) a été compensé par une hausse de 0,8 point de pourcentage à Taïwan (à 5,7 p. 100). Les prévisions pour 2008 indiquent que la croissance devrait fléchir à 4,0 p. 100 pour l'ensemble de la région alors que la plupart des économies connaîtront un taux de croissance variant entre 4,0 p. 100 et 4,3 p. 100. L'exception est Taïwan, qui devrait enregistrer un taux d'expansion économique de seulement 3,4 p. 100 en 2008. La consommation devrait ralentir dans les quatre économies de la région; enfin, l'investissement demeurera stationnaire, les gains prévus pour Hong Kong (Chine) étant annulés par le recul prévu à Singapour.

En 2007, l'inflation dans les NEI a été faible, variant de 1,8 p. 100 à Taïwan à 2,5 p. 100 en Corée. Le taux d'inflation devrait augmenter en Corée (pour passer à 3,4 p. 100) et encore plus à Hong Kong (Chine) (de 2,0 p. 100 à 3,6 p. 100) et à Singapour

6 Selon le *China Monthly Report* de mars 2008, publié par The Economist Intelligence Unit.

7 PIB réel aux prix du marché. L'Organisation statistique centrale présente les données pour l'exercice allant du début d'avril à la fin de mars de l'année suivante. Les données sont tirées de *Press Note: Advance Estimate of National Income 2007-08*, Bureau d'information de la presse, Gouvernement de l'Inde, 7 février 2008.

8 FMI, *Perspectives de l'économie mondiale*, avril 2008.

9 Selon le *India Monthly Report* d'avril 2008, publié par The Economist Intelligence Unit, le Statisticien en chef de l'Inde aurait affirmé que « la croissance de l'économie indienne avait ralenti à un taux tendanciel se situant autour de 8-8,5 p. 100. » (Traduction)

(de 2,1 p. 100 à 4,7 p. 100). À Taïwan, la progression des prix devrait ralentir à 1,5 p 100.

L'ANASE-5

L'ANASE-5 (Indonésie, Thaïlande, Philippines, Malaisie et Vietnam) a enregistré une croissance globale de 6,3 p. 100 en 2007, comparativement à 5,7 p. 100 un an plus tôt. La croissance a été la plus forte au Vietnam (8,5 p. 100) et aux Philippines (7,3 p. 100). L'Indonésie et la Malaisie ont affiché un taux de croissance de 6,3 p. 100 l'an dernier, tandis que la Thaïlande a vu son économie progresser de 4,8 p. 100. En 2008, la croissance globale de la région devrait fléchir d'un demi-point de pourcentage par suite de la performance variable des divers pays. La demande intérieure devrait se maintenir raisonnablement bien dans les cinq économies. On prévoit toutefois que la croissance de la consommation baissera de 0,7 point de pourcentage, sous l'effet du ralentissement de la croissance, notamment en Malaisie et au Vietnam. Par ailleurs, l'investissement devrait croître de 1,6 point de pourcentage dans la région entre 2007 et 2008, dominé par la Thaïlande. La dotation en ressources de la région devrait aussi contribuer à soutenir la croissance, et les exportations réelles en Malaisie et au Vietnam devraient bondir de plus de 5,5 points de pourcentage.

Selon les prévisions, l'inflation dans la région devrait grimper à 6,1 p. 100 en 2008, alors qu'elle avait été de 4,5 p. 100 en 2007. Néanmoins, ce taux d'inflation sera inférieur de deux points de pourcentage au taux de 8,1 p. 100 observé en 2006. La Malaisie devrait être le pays où la hausse de l'inflation sera la plus modeste – 0,3 point de pourcentage, à 2,4 p. 100 – tandis que le taux d'inflation au Vietnam doublera presque pour passer de 8,3 p. 100 à 16,0 p. 100.

En 2008, la croissance réelle en Indonésie devrait ralentir à 6,1 p. 100, une baisse de 0,2 point de pourcentage par rapport à l'année précédente. Au Vietnam, en Malaisie et aux Philippines, l'activité économique réelle ralentira vraisemblablement de 1,2 à 1,5 point de pourcentage, pour s'établir à 5,0 p. 100, 5,8 p. 100 et 7,3 p. 100, respectivement. En revanche, la production réelle en Thaïlande devrait progresser de 5,3 p. 100, alors qu'elle avait gagné 4,8 p. 100 en 2007.

L'Amérique latine et les Caraïbes

Le rythme de l'activité économique en Amérique latine et dans les Caraïbes a augmenté légèrement en 2007, soit à 5,6 p. 100, contre 5,5 p. 100 un an plus tôt. C'est en Amérique centrale que la croissance a été la plus rapide, avec un taux de 6,5 p. 100. Le rythme de l'activité économique a augmenté en Amérique latine, passant de 5,3 p. 100 à 5,6 p. 100, grâce aux pays exportateurs de produits de base d'Amérique du Sud comme le Pérou (9,0 p. 100), l'Argentine (8,7 p. 100), le Venezuela (8,4 p. 100) et la Colombie (7,0 p. 100). Au Brésil la croissance a augmenté dans le contexte des baisses de taux d'intérêt réels et de la vigueur de l'emploi. Le pays a enregistré un taux de croissance de 5,4 p. 100, en comparaison de 3,8 p. 100 un an auparavant. Les effets du ralentissement aux États-Unis se sont toutefois fait sentir au Mexique et la croissance dans ce pays a fléchi à 3,3 p. 100, contre 4,8 p. 100 en 2006. De même, le rythme d'expansion de l'activité économique réelle dans les Caraïbes a reculé à 5,7 p. 100, alors qu'il avait été de 7,8 p. 100 un an plus tôt, la région étant elle aussi touchée par le ralentissement survenu aux États-Unis.

La demande intérieure a été le principal moteur de la croissance en Amérique latine et dans les Caraïbes. Stimulée par le taux élevé d'utilisation de la capacité dans certains pays et la poussée des prix des aliments et de l'énergie, l'inflation s'est accélérée dans la région. Cela a entraîné un resserrement de la politique monétaire au Chili, en Colombie et au Pérou et, dans une moindre mesure, au Mexique; le Brésil a pour sa part interrompu sa politique d'assouplissement monétaire.

Par le passé, la région de l'Amérique latine et des Caraïbes était inévitablement frappée de plein fouet par un ralentissement de l'économie américaine. Dans le présent cycle économique, on prévoit que l'activité économique modérera mais ne sera pas ébranlée par la faiblesse de l'économie américaine et des autres économies avancées, ou par la turbulence que traversent les marchés financiers. Globalement, la croissance dans la région devrait décélérer à 4,4 p. 100 en 2008 et à 3,6 p. 100 en 2009. Dans certains pays, la croissance sera modérée en raison d'un resserrement de la politique monétaire et de conditions de financement moins favorables sur les marchés extérieurs, mais les prix élevés des produits de base devraient aider à soutenir la demande intérieure. Ailleurs, la croissance sera gênée de façon appréciable par les contraintes de capacité qui entreront en jeu. Les taux d'inflation devraient augmenter dans certains pays en 2008, avant de reculer légèrement en 2009.

Hypothèses et risques

Tel qu'indiqué dans la note 1, toutes les projections présentées dans ce chapitre proviennent de l'édition d'avril 2008 de *Perspectives de l'économie mondiale* du FMI. Les projections du FMI reposent sur un certain nombre d'hypothèses. Parmi les plus importantes, notons celles-ci : 1) pour la plupart des pays, les taux de change effectifs réels demeureront constants à leur niveau moyen enregistré entre le 30 janvier et le 27 février 2008; 2) les politiques en vigueur (budgétaires et monétaires) seront maintenues; 3) le prix moyen du pétrole, mesuré par la moyenne simple des prix du pétrole brut des catégories Brent (R.-U.), Dubaï et West Texas Intermediate, sera de 95,50 ¢ É.-U. en 2008 et de 94,50 ¢ É.-U. en 2009 et demeurera inchangé en termes réels à moyen terme. En outre, un certain nombre d'hypothèses ont été faites au sujet des taux d'intérêt sur les dépôts dans le secteur financier sur les divers marchés internationaux. Le lecteur devrait consulter *Perspectives de l'économie mondiale* pour plus de détails. Tout écart par rapport aux hypothèses énoncées ci-dessus risque d'influer sur la fiabilité des projections présentées.

Divers risques et incertitudes pourraient nuire à la performance de l'économie.

Parmi les principales incertitudes, il y a les effets éventuels de la crise financière qui se poursuit toujours. Comme nous l'avons mentionné, les problèmes qui sévissent dans ce secteur ont rejailli sur l'activité économique réelle et ses effets définitifs demeurent inconnus.

En outre, au-delà de la forte correction du marché de l'habitation aux États-Unis, il y a la possibilité que les prix des maisons s'ajustent sensiblement à la baisse dans les économies avancées. L'habitation pourrait dorénavant jouer un rôle plus marqué dans le cycle économique, étant liée à la richesse et à la confiance des consommateurs.

Autre élément de vulnérabilité, le prix des produits de base. La montée rapide des prix des produits de base a contribué à la bonne tenue des économies reposant sur ces produits depuis quelques années. Mais selon le FMI, les prix des produits de base ont reculé en moyenne de près de 30 p. 100 lors des ralentissements les plus sérieux de l'économie mondiale ces 30 dernières années. Une baisse importante des prix des produits de base se traduirait vraisemblablement par un ralentissement marqué de la croissance des pays producteurs de matières premières.

Alors que les baisses de prix feront sentir leurs effets, il en sera de même des hausses de prix. Malgré la perspective d'un ralentissement de l'économie mondiale, plusieurs économies en développement sont aux prises avec des pressions inflationnistes, notamment du côté des aliments et du pétrole. Par conséquent, au moment même où des mesures visant à contrer les effets du cycle semblent s'imposer, de nombreuses économies en développement s'efforcent de juguler l'inflation.

Enfin, même si les prévisions du FMI tiennent compte d'une récession mineure de l'économie américaine, une récession plus sévère ou prolongée accentuerait la gravité des facteurs de vulnérabilité dans l'ensemble des économies du monde.

Du côté positif du bilan, si les États-Unis devaient afficher une performance supérieure à celle prévue, les facteurs de vulnérabilité s'en trouveraient atténués. Il y a aussi un certain potentiel à la hausse dans les projections de la demande intérieure des économies émergentes, lequel devrait contribuer à amortir les retombées négatives du cycle actuel dans les économies avancées.

Aperçu de l'évolution du commerce mondial

En 2007, la valeur du commerce mondial des marchandises a augmenté de 14,8 p. 100 en dollars É.-U., tandis la valeur du commerce des services progressait de 17,8 p. 100[1]. À ce rythme, l'expansion des exportations de services a été beaucoup plus rapide qu'en 2006 et a été supérieure à celle du commerce des marchandises. En bonne partie, l'accélération du commerce des services est attribuable aux mouvements des taux de change et, dans certains cas, au coût plus élevés des carburants. L'Europe, où la valeur des monnaies est en hausse, représente une part plus élevée des exportations de services que des exportations de marchandises.

La demande plus faible dans les pays développés a engendré des conditions moins propices à l'expansion du commerce international en 2007 par comparaison avec les années antérieures. En termes réels, la croissance du commerce mondial des marchandises a ralenti à 5,5 p. 100, alors qu'elle avait été de 8,5 p. 100 en 2006, et l'on prévoit qu'elle ralentira encore en 2008, à environ 4,5 p. 100. La baisse de trois points de pourcentage a ramené la croissance réelle des exportations de marchandises au taux annuel moyen de l'expansion du commerce durant la période 1997-2007. Malgré la baisse observée, la croissance réelle du commerce a dépassé la croissance réelle de la production mondiale par une marge d'environ 2 points de pourcentage.

La variation de la croissance réelle des échanges commerciaux entre régions demeure importante, traduisant les différences marquées dans l'activité économique et les mouvements des prix relatifs. Les pays et les régions qui exportent principalement des combustibles et des minéraux ont continué d'enregistrer d'importants gains liés aux termes d'échange[2]. Plus récemment, les pays qui ont un solde exportateur net dans leur commerce de produits alimentaires ont aussi fait des gains en raison de l'évolution favorable des termes d'échange.

Le commerce des marchandises

Le commerce en valeur (nominal)

En termes nominaux, les exportations mondiales de marchandises ont augmenté de 14,8 p. 100 en 2007, pour atteindre 13,9 billions de dollars É.-U. – un taux légèrement inférieur à celui de 15,5 p. 100 enregistré un an auparavant (tableau 2-1). Environ les deux tiers de l'augmentation en valeur monétaire est attribuable à la hausse des prix.

Les taux de croissance les plus élevés tant des exportations que des importations de marchandises ont été observés dans la région de la Communauté des États indépendants (CEI)[3]. Cette région a bénéficié d'une forte demande intérieure, d'un accroissement des entrées d'IED, et de l'évolution favorable des prix relatifs ces dernières années. Les importations de la région ont augmenté de plus du tiers par rapport à 2006, tandis que les exportations progressaient de près d'un cinquième.

Les prix élevés des produits de base, en particulier le pétrole et les métaux, sont à l'origine de la forte expansion des échanges commerciaux en Amérique du Sud et en Amérique centrale en 2007. Alors que les exportations avançaient de 14,9 p. 100, les importations enregistraient une hausse encore plus importante, soit 25,6 p. 100. Le Brésil, qui reçoit près du quart des importations de la région et fournit le tiers de ses exportations, a largement contribué à cette

1. Les données utilisées dans ce chapitre proviennent du communiqué PRESS/520/Rev.1 de l'Organisation mondiale du commerce, intitulé *World Trade 2007, Prospects for 2008*, du 17 avril 2008. Toutes les données sont exprimées en dollars É.-U. et les taux de croissance sont calculés à partir de ces données. Les services englobent les services de transport et de voyage et les services commerciaux, mais excluent les services gouvernementaux.

2. L'expression « termes d'échange » a trait au ratio des prix des exportations aux prix des importations.

3. Cette région comprend l'Arménie, l'Azerbaïdjan, le Bélarus, la Géorgie, le Kazakhstan, le Kirghizistan, la Moldavie, la Russie, le Tadjikistan, le Turkménistan, l'Ukraine et l'Ouzbékistan.

TABLEAU 2-1
Commerce mondial des marchandises par région et pour certains pays (milliards $ E.-U. et pourcentage)

	Exportations				Importations			
	Valeur en 2007	Part en 2007	Variation annuelle 2006	2007	Valeur en 2007	Part en 2007	Variation annuelle 2006	2007
Monde	13 898,0	100,0	15,5	14,8	14 211,0	100,0	14,5	14,4
Amérique du Nord	1 853,8	13,3	13,3	10,7	2 704,4	19,0	11,2	6,3
Etats-Unis	1 163,2	8,4	14,6	12,2	2 017,0	14,2	10,7	5,2
Canada	418,5	3,0	7,6	7,8	389,7	2,7	10,9	9,0
Mexique	272,0	2,0	17,1	8,6	296,6	2,1	15,7	10,6
Amérique centrale et Amérique du Sud[1]	495,6	3,6	21,2	14,9	454,6	3,2	21,5	25,6
Brésil	160,6	1,2	16,3	16,6	126,6	0,9	23,5	32,1
Europe	5 768,8	41,5	13,1	15,9	6 054,6	42,6	14,5	15,6
UE(27)	5 312,6	38,2	12,9	15,7	5 452,2	38,4	14,6	15,3
Allemagne	1 326,5	9,5	14,1	19,7	1 059,4	7,5	16,7	16,8
France	552,2	4,0	7,0	11,4	613,2	4,3	7,5	13,2
Italie	491,5	3,5	11,7	17,9	504,6	3,6	15,0	14,0
Royaume-Uni	435,6	3,1	16,7	-2,9	617,2	4,3	17,0	2,7
CEI	507,8	3,7	25,0	19,3	377,2	2,7	30,6	33,6
Russie	355,2	2,6	24,7	16,9	223,1	1,6	31,3	35,4
Afrique	421,9	3,0	18,8	15,2	355,1	2,5	13,9	22,4
Moyen-Orient	720,9	5,2	21,4	9,6	461,8	3,2	12,5	22,5
Asie	4 129,0	29,7	16,9	15,5	3 802,9	26,8	15,4	14,1
Chine	1 217,9	8,8	27,2	25,7	955,8	6,7	19,9	20,8
Japon	712,8	5,1	8,8	10,2	621,0	4,4	12,6	7,1
Inde	145,2	1,0	21,3	20,2	216,7	1,5	22,7	23,6
NEI	1 266,9	9,1	13,9	10,8	1 210,2	9,5	15,1	11,4

1 Englobe les Caraïbes.

Source : OMC et calculs de l'auteur.

progression. Le Chili, l'Argentine, la Colombie et le Pérou ont aussi affiché une solide croissance, tant des exportations que des importations, tandis que les importations au Venezuela ont bondi de 44,5 p. 100.

L'Europe est la seule grande région où le taux de croissance des exportations a augmenté de 2006 à 2007. Au sein de l'UE, les gains étaient généralisés et particulièrement notables chez certains nouveaux pays membres, tels que la Slovaquie (38,8 p. 100), la Lettonie (34,0 p. 100), la Slovénie (29,2 p. 100) et la République tchèque (29,0 p. 100). Cependant, l'Allemagne a accaparé 30 p. 100 de l'augmentation en valeur absolue, tandis que les Pays-Bas, l'Italie et la Belgique représentaient une autre tranche de 30 p. 100 des gains enregistrés. Le Royaume-Uni et le Luxembourg ont vu leurs exportations de marchandises vers le monde chuter de 2006 à 2007.

La croissance des importations en Europe a été légèrement inférieure à celle des exportations, soit 15,6 p. 100. Les importations étaient en hausse dans tous les pays, les taux de croissance variant de 2,7 p. 100 au Royaume-Uni à 48,5 p. 100 au Monténégro. Cette augmentation des valeurs nominales du commerce (exportations et importations) est largement attribuable à la forte appréciation des monnaies européennes par rapport au dollar américain.

De bien des façons, 2007 a été l'année de la Chine. Tout d'abord, le commerce de la Chine (exportations et importations réunies) a dépassé pour la première fois le commerce combiné du Japon et de la Corée, les deuxième et troisième plus importants pays d'Asie pour les échanges de marchandises. Ensuite, la Chine a devancé pour la première fois le Canada comme première source d'importations de marchandises aux Etats-Unis. Enfin, la Chine a remplacé les Etats-Unis

comme deuxième plus important exportateur de marchandises vers le monde après l'Allemagne. Sur l'année, les exportations chinoises ont progressé de près d'un quart de billion de dollars, ce qui représente une augmentation de plus du quart par rapport à 2006.

L'Inde a aussi connu une forte expansion de ses exportations, soit 20,2 p. 100. Ailleurs dans les grandes économies d'Asie, l'expansion des exportations a été plus modérée, les exportations du Japon enregistrant un gain de 10,2 p. 100, tandis que celles des quatre nouvelles économies industrialisées d'Asie (les NEI – Hong Kong (Chine), Corée, Singapour et Taïwan) étaient en progression de 10,8 p. 100. Le tableau des importations dans la région de l'Asie est à peu près comparable à celui des exportations.

Pour la première fois depuis 2002, les exportations de marchandises de l'Afrique ont augmenté moins rapidement que ses importations. En revanche, l'Afrique du Sud, le plus important pays commerçant de la région, a vu ses importations croître moins rapidement que ses exportations.

Dans le contexte de la forte décélération de la croissance des importations aux États-Unis et d'un ralentissement de la croissance des importations au Canada et au Mexique, les importations en Amérique du Nord n'ont progressé que de 6,3 p. 100 en 2007. Les exportations nord-américaines ont augmenté plus rapidement que les importations, soit à un rythme de 10,7 p. 100, ce qui est néanmoins inférieur au taux de 2006. Les exportations canadiennes ont connu une légère accélération de 2006 à 2007, bien que l'augmentation soit en partie attribuable à l'appréciation du dollar canadien lorsque les données sur le commerce du Canada sont converties en dollars É.-U. Par contre, les États-Unis et le Mexique ont vu leurs exportations de marchandises croître moins rapidement l'an dernier en termes nominaux.

Le commerce en volume (réel)

En 2007, les régions qui ont connu la meilleure performance commerciale en termes réels sont la Communauté des États indépendants et l'Amérique du Sud et l'Amérique centrale (y compris les Caraïbes). Ces régions ont vu leurs importations réelles bondir de 18 à 20 p. 100, plus de trois fois la moyenne mondiale en 2007. Les volumes d'exportations en Amérique du Sud et en Amérique centrale étaient en hausse de 5 p. 100, tandis que ceux de la CEI augmentaient de 6 p. 100.

L'Afrique et le Moyen-Orient ont profité de l'évolution des prix relatifs ces dernières années en raison du fait que plus de la moitié de leurs exportations de marchandises sont constituées de produits primaires, mais les volumes exportés ont généralement stagné. Parallèlement, ces régions ont vu leurs importations augmenter de quelque 12,5 p. 100 en volume.

En Asie, les exportations réelles ont progressé plus rapidement que les importations réelles – 11,5 p. 100 contre 8,5 p. 100. On observe de fortes variations du côté des importations au sein de la région, la Chine et l'Inde affichant des taux de croissance des importations dans les deux chiffres, alors qu'au Japon l'augmentation n'a été que de 1 p. 100. La performance commerciale des NEI asiatiques[4] a été un peu moins reluisante que celle de l'ensemble de la région, mais ces pays ont néanmoins enregistré une croissance des exportations supérieure à celle des importations.

La croissance réelle de 3,5 p. 100 des exportations de marchandises de l'Europe a été contrebalancée par une augmentation des importations de 3,5 p. 100; en volume, l'expansion du commerce de la région est inférieure à celle du commerce mondial. C'est la situation observée en Europe depuis 2002. Au niveau des pays, la performance commerciale a varié largement en 2007, la plupart des nouveaux pays membres et la Turquie enregistrant une croissance des exportations réelles et des importations réelles de plus de 10 p. 100. Un second groupe, formé de l'Allemagne, des Pays-Bas, de l'Autriche, de la Belgique et de la Suisse, a vu ses échanges commerciaux croître d'environ 5 p. 100. Enfin, un troisième groupe de pays commerçants, soit la France, l'Espagne, l'Irlande et Malte, a affiché un bilan presque stagnant.

Pour conclure, les exportations réelles de marchandises de l'Amérique du Nord ont suivi le rythme des exportations mondiales en 2007, à un taux de 5,5 p. 100, qui représente plus du double du taux de croissance des importations dans la région, soit 2,5 p. 100. L'excédent de la croissance des exportations de la région sur la croissance des importations peut être imputé à la performance commerciale des États-Unis où, en volume, les importations n'ont augmenté que de 1 p. 100, tandis que les exportations progressaient de 7 p. 100. Le Canada et le Mexique,

4 Les quatre nouvelles économies industrialisées (NEI) sont Hong Kong (Chine), la Corée, Singapour et Taïwan.

deux exportateurs nets de produits axés sur les ressources dont la monnaie s'est fortement appréciée par rapport au dollar américain, ont vu leurs importations de marchandises augmenter beaucoup plus rapidement que leurs exportations.

Prix et taux de change

L'évolution des prix relatifs et des taux de change a influé sur la composition du commerce en 2007. Les prix des métaux, des combustibles, des aliments et boissons et d'autres produits de base étaient en hausse et ces mouvements ont fait la manchette à divers moments durant l'année. Les prix des métaux, qui avaient bondi de plus de la moitié en 2006, ont poursuivi leur progression à des niveaux record au cours de la première moitié de 2007, avant de retomber durant la seconde moitié de l'année. Sur l'ensemble de l'année, les prix des métaux ont augmenté de 18 p. 100, ceux des aliments et boissons, de 15 p. 100, ceux des combustibles, de 10 p. 100, et ceux des matières premières agricoles, de 5 p. 100[5].

Selon les estimations, les prix des exportations de biens manufacturés ont progressé de 9 p. 100 en 2007, mais les taux varient sensiblement d'un pays à l'autre. Ainsi, l'OMC affirme que les prix des exportations manufacturières allemandes ont augmenté de 10,2 p. 100, tandis qu'ils n'avançaient que de 3,2 p. 100 aux États-Unis et n'étaient que marginalement en hausse au Japon. Par contre, les prix des exportations coréennes ont baissé légèrement. L'indice de la valeur unitaire des importations chinoises de produits manufacturés a gagné près de 5 p. 100 en 2007. De plus, les prix n'ont pas évolué de la même façon pour les différentes catégories de biens manufacturés. Les prix des exportations des produits en fer et en acier ont grimpé de plus 10 p. 100, tandis que ceux des exportations de matériel de bureau et de télécommunication ont fléchi. Les prix des exportations de produits chimiques ont augmenté plus rapidement que la moyenne des biens manufacturés, mais ceux des produits liés à l'automobile ont progressé à un rythme plus lent.

Pour la quatrième année consécutive, les prix des biens manufacturés ont été moins robustes que ceux des produits primaires. En conséquence, les mouvements des prix relatifs ont eu d'importantes répercussions sur les valeurs unitaires des exportations des régions (prix), les hausses variant de 10 à 13 p. 100 pour les régions de l'Afrique et du Moyen-Orient et de la CEI, à entre 4 et 5 p. 100 pour l'Asie et l'Amérique du Nord.

Par ailleurs, l'évolution des taux de change en 2007 a eu un impact significatif sur les prix en dollars des biens entrant dans le commerce international. Le dollar américain s'est fortement déprécié (moyennes annuelles) par rapport aux grandes monnaies européennes et aux monnaies des principaux pays exportateurs de produits axés sur les ressources, comme le Canada, l'Australie et la Russie. En Asie, les monnaies de Hong Kong (Chine) et de Taïwan sont demeurées relativement inchangées par rapport au dollar américain, tandis que celles de l'Inde, de la Thaïlande et des Philippines ont gagné environ 10 p. 100. Le renminbi chinois, ou yuan, lié au dollar américain selon une formule de taux flottant restreint, s'est apprécié d'environ 5 p. 100 par rapport à ce dernier. Selon l'OMC, l'effet conjugué d'une structure d'exportation largement concentrée sur les produits électroniques et les autres biens manufacturés et d'une appréciation moyenne modérée des monnaies asiatiques par rapport au dollar américain a fait en sorte que la progression des prix des exportations asiatiques n'a pas dépassé environ la moitié de la moyenne mondiale en 2007. À l'opposé, les prix des exportations européennes auraient augmenté à des taux supérieurs à 10 p. 100, essentiellement en raison des fluctuations des taux de change.

Principaux pays participants au commerce des marchandises

Si l'on tient compte de la variation annuelle des échanges commerciaux, on observe un certain nombre de changements parmi les principaux pays exportateurs et importateurs (tableau 2-2). Tel qu'indiqué ci-dessus, les États-Unis ont été devancés par la Chine au second rang des pays exportateurs de marchandises. L'Italie a inscrit une solide performance à l'exportation en 2007, avec un gain de 17,9 p. 100 par rapport à 2006. Par contre, le Royaume-Uni a vu ses exportations baisser entre 2006 et 2007. En conséquence, les exportations italiennes ont dépassé celles du Royaume-Uni, l'Italie accédant au 7e rang du classement des principaux pays exportateurs alors que le Royaume-Uni glissait au 8e rang. De même, les exportations de la Belgique ont augmenté de 17,8 p. 100 en 2007, en comparaison d'un gain de 7,8 p. 100 au Canada. Grâce à cette performance, la Belgique est passée du 10e au 9e rang, délogeant du même coup le Canada.

5 Selon un communiqué de presse de l'OMC citant des statistiques du FMI.

TABLEAU 2-2
Principaux pays exportateurs et importateurs dans le commerce mondial des marchandises, 2007 (milliards $ É.-U. et pourcentage)

Rang en 2007	Rang en 2006	Exportateurs	Valeur en 2007	Part en 2007	Rang en 2007	Rang en 2006	Importateurs	Valeur en 2007	Part en 2007
1	1	Allemagne	1 326,5	9,5	1	1	États-Unis	2 017,0	14,2
2	3	Chine	1 217,9	8,8	2	2	Allemagne	1 059,4	7,5
3	2	États-Unis	1 163,2	8,4	3	3	Chine	955,8	6,7
4	4	Japon	712,8	5,1	4	5	Japon	621,0	4,4
5	5	France	552,2	4,0	5	4	Royaume-Uni	617,2	4,3
6	6	Pays-Bas	550,6	4,0	6	6	France	613,2	4,3
7	8	Italie	491,5	3,5	7	7	Italie	504,6	3,6
8	7	Royaume-Uni	435,6	3,1	8	8	Pays-Bas	490,6	3,5
9	10	Belgique	432,3	3,1	9	10	Belgique	415,8	2,9
10	9	Canada	418,5	3,0	10	9	Canada	389,7	2,7

Source : OMC et calculs de l'auteur.

Il y a deux cas où des pays ont changé de place sur la liste des principaux importateurs de 2006 à 2007. À nouveau, le taux de croissance plus rapide des importations au Japon a permis à ce pays de devancer le Royaume-Uni, tandis que les importations belges ont devancé les importations canadiennes. Le Japon est donc passé au 4e rang des pays importateurs, déclassant tout juste le Royaume-Uni, qui a reculé au 5e rang, tandis que la Belgique progressait du 10e au 9e rang, changeant de place ici aussi avec le Canada.

Le commerce des services

Les exportations mondiales de services[6] ont augmenté de près d'un demi-billion de dollars pour atteindre 3,3 billions de dollars É.-U. en 2007, un gain de 17,8 p. 100 par rapport à 2006 (tableau 2-3). L'expansion du commerce des services s'est donc accélérée par rapport à l'année précédente (12,0 p. 100) et a été clairement supérieure à la moyenne annuelle de 11,9 p. 100 pour la période 2000-2007. À ce niveau, les services représentaient un peu moins du quart des exportations mondiales de marchandises (23,4 p. 100).

Parmi les trois grandes catégories de services, les services de transport et les services de voyage comptaient pour un peu moins de 22,8 p. 100 et de 26,5 p. 100, respectivement, des exportations de services en 2007 (tableau 2-4), le reste allant aux services commerciaux (50,7 p. 100). Les services commerciaux ont connu l'expansion la plus rapide en 2007, avec un taux de 19,4 p. 100, suivis des services de transport (18,3 p. 100) et des services de voyage (14,4 p. 100).

Dans la plupart des régions, la croissance des exportations et des importations de services s'est accélérée, sauf au Moyen-Orient, où tant les exportations que les importations de services ont augmenté plus lentement qu'en 2006, et en Amérique du Nord, où le commerce des services a connu la progression la plus faible de toutes les grandes régions, du côté tant des exportations que des importations. Les taux de croissance ont été inférieurs à la moyenne mondiale au Mexique, au Canada et aux États-Unis. La décélération de la croissance des importations de services aux États-Unis explique le léger déclin du taux d'expansion global des importations de services dans la région, tandis que le ralentissement de l'économie américaine a été un facteur clé qui est venu limiter l'expansion des exportations de services du Canada.

La croissance a été plus robuste dans les régions de la CEI et de l'Afrique, suivies de l'Asie et de l'Europe. Ces régions ont enregistré des taux de croissance supérieurs à la moyenne mondiale tant pour les exportations que pour les importations de services. Il y a eu accélération du commerce des services en Amérique centrale et en Amérique du Sud (y compris les Caraïbes); cependant, l'expansion des exportations, à 16,3 p. 100, a été inférieure à la moyenne mondiale.

6. Afin d'éviter toute confusion possible entre l'analyse du commerce des services présentée dans cette section et le chapitre 4, nous avons adopté la nomenclature de Statistique Canada pour les services. Autrement dit, ce que l'OMC appelle les « services commerciaux » devient ici les « services » ou l'« ensemble des services », tandis que ce que l'OMC désigne les « autres services commerciaux » devient ici simplement les « services commerciaux ». Les deux dernières catégories, les services de transport et de voyage, demeurent les mêmes.

Tableau 2-3
Commerce mondial des services par région et pour certains pays (milliards $ É.-U. et pourcentage)

	Exportations				Importations			
	Valeur en 2007	Part en 2007	Variation annuelle 2006	Variation annuelle 2007	Valeur en 2007	Part en 2007	Variation annuelle 2006	Variation annuelle 2007
Monde	3 257,3	100,0	12,0	17,8	3 059,1	100,0	11,3	16,4
Amérique du Nord	533,0	16,4	9,4	12,9	439,9	14,4	9,5	9,3
États-Unis	454,4	13,9	10,0	14,2	335,6	11,0	9,3	8,8
Canada	61,2	1,9	7,1	5,9	80,0	2,6	11,2	11,5
Mexique	17,4	0,5	1,7	6,4	24,3	0,8	6,8	8,9
Amérique centrale et Amérique du Sud[1]	90,6	2,8	12,6	16,3	96,5	3,2	14,6	18,4
Brésil	22,5	0,7	20,8	25,4	33,6	1,1	21,2	23,9
Europe	1 662,0	51,0	10,0	18,6	1 443,8	46,9	9,1	17,4
UE(27)	1 512,1	46,4	10,3	18,6	1 337,3	43,7	9,3	17,3
Allemagne	197,3	6,1	11,6	18,2	245,4	8,0	6,2	15,0
France	130,4	4,0	-0,3	10,9	120,1	3,9	2,2	12,3
Italie	108,9	3,3	10,3	12,1	116,7	3,8	11,0	19,0
Royaume-Uni	263,4	8,1	9,7	16,6	193,3	6,3	6,8	13,1
CEI	64,2	2,0	23,3	25,1	89,6	2,9	16,4	28,9
Russie	38,3	1,2	24,1	24,8	56,9	1,9	15,3	30,2
Afrique	83,9	2,6	19,1	21,4	97,2	3,2	14,0	19,3
Moyen-Orient	78,6	2,4	16,4	15,4	124,5	4,1	19,1	16,8
Asie	745,0	22,9	16,7	19,1	777,6	25,4	14,0	17,1
Chine	126,7	3,9	23,7	38,6	128,9	4,2	20,6	28,5
Japon	135,6	4,2	13,6	10,6	157,4	5,1	8,6	9,3
Inde	86,4	2,7	35,2	15,1	78,1	2,6	32,6	23,8
NEI	242,9	7,5	13,4	15,4	230,1	7,5	12,6	14,7

1 : Englobe les Caraïbes.

Source : OMC et calculs de l'auteur.

La Chine et le Brésil sont, parmi les principaux pays, ceux ayant enregistré les plus haut taux de croissance de leurs exportations de services, soit 38,6 p. 100 et 25,4 p. 100, respectivement. Ils sont aussi les deux destinations où les importations ont augmenté le plus rapidement, soit de 28,9 p. 100 et de 23,9 p. 100, respectivement. L'Allemagne et le Royaume-Uni ont affiché des hausses notables de leurs exportations de services en 2007, avec un taux de 18,2 p. 100 dans le premier cas et de 16,6 p. 100 dans le second. De façon similaire, il y a eu une forte croissance des importations de services en Inde et en Italie l'an dernier, avec des taux de 23,8 p. 100 et 19,0 p. 100, respectivement.

Tableau 2-4
Exportations mondiales de services en 2007 (milliards $ É.-U. et pourcentage)

	Valeur (milliards $ É.-U.)	Part (%)	Croissance 2006-2007 (%)
Ensemble des services	3 257,3	100,0	17,8
Transports	742,1	22,8	18,3
Voyages	862,3	26,5	14,4
Services commerciaux	1 652,8	50,7	19,4

Source : OMC et calculs de l'auteur.

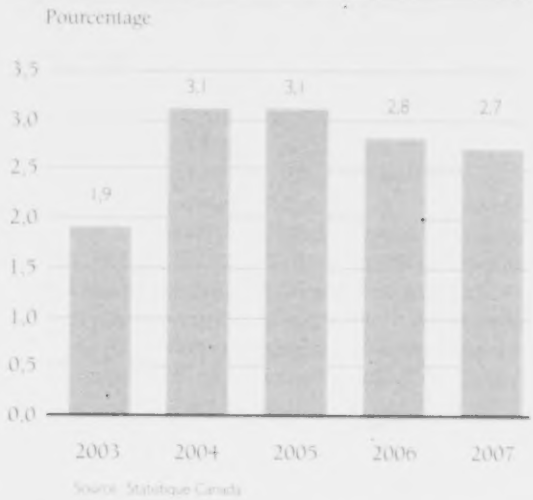
La performance économique du Canada

Le produit intérieur brut

La croissance du produit intérieur brut réel (PIB) du Canada s'est bien poursuivie en 2007, avec un gain de 2,7 p. 100, principalement sous l'effet des dépenses de consommation. Ce rythme représente un léger fléchissement par rapport au taux de 2,8 p. 100 observé en 2006, mais correspond néanmoins au taux de croissance moyen des cinq dernières années. Toutefois, l'économie a décéléré de façon abrupte au quatrième trimestre en raison du ralentissement de l'économie américaine et les prévisions pour 2008 laissent entrevoir une croissance plus lente.

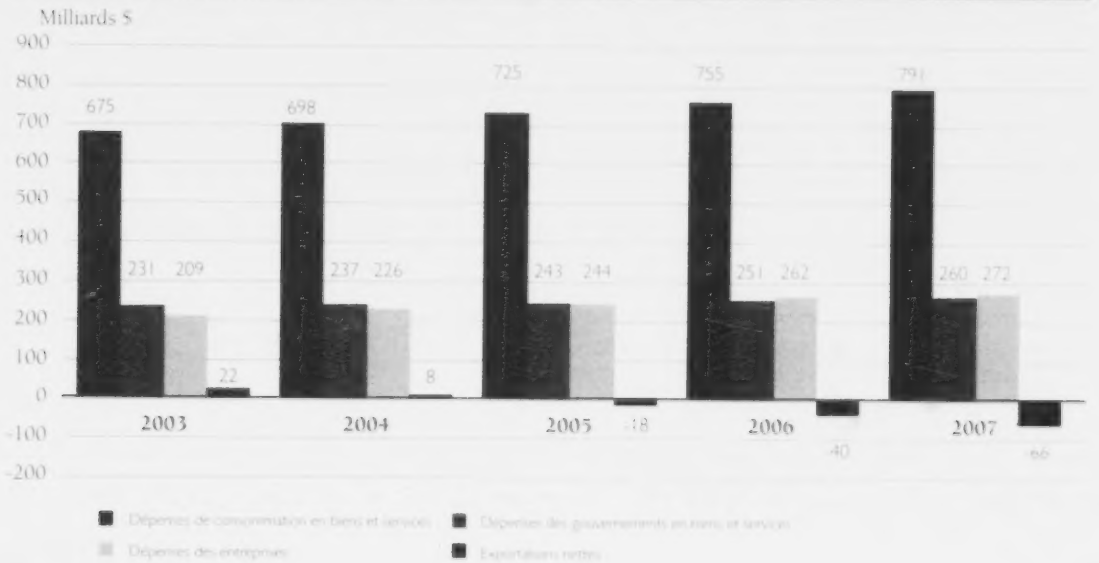
En termes réels, tous les segments du PIB mesuré en fonction des dépenses ont progressé en 2007, sauf les exportations réelles nettes (figure 3-2). **Les dépenses personnelles réelles en biens et services de consommation** ont apporté la contribution la plus importante, avec une progression de 4,7 p. 100

FIGURE 3-1
Croissance du PIB réel canadien, 2003-2007



Source : Statistique Canada

FIGURE 3-2
Produit intérieur brut réel en termes de dépenses, 2003-2007 (données enchaînées de 2002)



Source : Statistique Canada

en 2007, la meilleure performance depuis 1985. Le revenu du travail (hausse de 6,1 p. 100) et les bénéfices des entreprises (hausse de 5,8 p. 100) ont aussi contribué à la vigueur de la croissance. Un faible taux d'inflation et de bas taux d'intérêt ont aidé à stimuler les dépenses personnelles des consommateurs. La catégorie des **biens durables** est celle qui a connu la croissance la plus rapide parmi les dépenses réelles des consommateurs, avec un gain de 7,7 p. 100, le plus important depuis 2002. Les achats de voitures (hausse de 7,2 p. 100 en 2007) qui avaient déjà augmenté de 2,1 p. 100 l'année précédente, ont stimulé les dépenses en biens durables. Comme en 2006, les Canadiens ont accru de 5,4 p. 100 leurs dépenses consacrées aux meubles et aux appareils ménagers en 2007. Les dépenses en **biens semi-durables** ont encore fait bonne figure, avec un gain de 6,1 p. 100 en termes réels. Les achats de vêtements et de chaussures ont progressé de 6,0 p. 100 en 2007, après une hausse de 8,1 p. 100 en 2006. Les achats réels de services ont augmenté de 4,5 p. 100 durant l'année écoulée. La vigueur du dollar a rendu plus abordables les destinations étrangères et, en conséquence, les dépenses en services de transport aérien ont connu une autre année de croissance robuste, avec un taux de 7,1 p. 100. Dans l'ensemble, les dépenses de consommation ont fait une contribution de 2,6 p. 100 au taux de croissance du PIB réel, dominant toutes les autres catégories.

En 2007, la part du taux de croissance économique provenant de l'**investissement réel des entreprises** n'a été que de 0,8 p. 100, l'investissement dans les structures non résidentielles dépassant l'investissement dans les structures résidentielles comme source de croissance. Cela s'est produit en dépit du ralentissement des dépenses réelles en structures non résidentielles à 3,9 p. 100 en 2007, contre une hausse de 12,9 p. 100 en 2006, et d'une accélération des dépenses réelles en structures résidentielles, en progression de 3,2 p. 100 en 2007 en comparaison d'une augmentation de 2,1 p. 100 en 2006. Dans la catégorie des structures non résidentielles, les dépenses consacrées aux structures d'ingénierie ont connu la plus forte croissance (4,7 p. 100). Malgré une légère décélération par rapport à 2006, l'investissement réel des entreprises en machines et en matériel a progressé au taux robuste de 5,1 p. 100 en 2007, dominé par la forte expansion de l'investissement allant au matériel de transport et de télécommunication, à l'ameublement, au matériel et aux logiciels.

En comparaison avec l'année précédente, la contribution des **exportations nettes** à la croissance du PIB réel a été encore plus négative (-1,6 p. 100), alors que la croissance des importations réelles (5,7 p. 100) a surpassé celle des exportations réelles (0,9 p. 100). En termes nominaux, les exportations et les importations canadiennes de biens et de services ont atteint des niveaux record, soit 532,7 milliards de dollars et 502,5 milliards de dollars, respectivement, en 2007; le solde commercial nominal est tombé à son second niveau le plus bas des dix dernières années.

En ce qui a trait au **PIB des secteurs et des industries** en 2007, la croissance réelle des **industries de production de services** (hausse de 3,4 p. 100) a dépassé celle des industries de production de biens (hausse de 0,8 p. 100) pour la septième année consécutive. Parmi les industries de production de services, les finances et les assurances, le commerce de gros et de détail et la construction ont été les principales sources de contribution à la croissance en 2007. Dans le secteur des finances et des assurances, l'activité a progressé de 5,4 p. 100 pour faire à nouveau un apport significatif à la croissance de l'économie. L'activité bancaire a augmenté de 7,5 p. 100, tandis que le commerce des titres bondissait de 10,2 p. 100 grâce au volume sans cesse croissant des opérations sur les marchés boursiers canadiens. La valeur ajoutée du secteur du commerce de détail a enregistré une forte hausse en 2007, soit 5,6 p. 100. Les consommateurs ont continué d'acheter des meubles et des ordinateurs à un rythme élevé. Les achats de voitures usagées et de pièces, de nouvelles voitures, de matériel électronique de maison et de vêtements ont contribué à cette vigueur. Dans le secteur du commerce de gros, l'activité était en hausse de 4,3 p. 100, dominée par les biens ménagers et personnels et les matériaux de construction. Dans le secteur de la construction, l'expansion s'est poursuivie (gain de 4,2 p. 100) stimulée à nouveau par la croissance des travaux de réparation et de génie (gain de 6,3 p. 100). Tant la construction résidentielle que la construction non résidentielle ont fait des gains sur l'ensemble de l'année.

Dans le **secteur manufacturier**, certaines industries ont ressenti la pression de la montée du dollar canadien, notamment celles qui sont sensibles aux exportations ou qui sont vulnérables à la concurrence des importations. Ainsi, la production réelle des usines de textiles et de vêtements et de produits du bois a baissé, respectivement, de 8,5 p. 100 et 10,7 p. 100. Le recul marqué du marché de l'habitation aux

États-Unis a été un facteur clé dans l'industrie des produits du bois. Du côté positif du bilan, l'industrie de la fabrication alimentaire a poursuivi son expansion, à un taux de 2,2 p. 100, tout comme la production réelle de l'industrie des minéraux non métalliques (5,5 p. 100), des produits métalliques ouvrés (2,6 p. 100), des machines (2,5 p. 100) et des ordinateurs et des produits électroniques (3,5 p. 100).

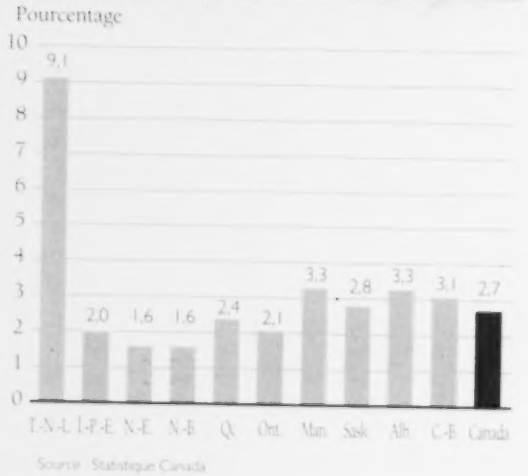
La croissance du PIB par province

Dopée par les ressources naturelles, la croissance du PIB a dépassé la moyenne nationale dans cinq provinces, le taux enregistré à Terre-Neuve et Labrador atteignant le triple de la moyenne nationale. Encore une fois, les provinces situées à l'ouest de l'Ontario ont enregistré des taux de croissance supérieurs à la moyenne canadienne, soit 2,7 p. 100. Cependant, l'écart des taux de croissance entre les provinces de l'Ouest a été moins prononcé que l'an passé. En particulier, la croissance en Alberta est retombée de 6,6 p. 100 en 2006 à 3,3 p. 100 l'an dernier, tandis que le taux de croissance en Saskatchewan passait de -0,4 p. 100 à 2,8 p. 100 durant la même période. Pour la cinquième année d'affilée, l'Ontario et le Québec ont affiché des taux de croissance inférieurs à la moyenne nationale.

En 2007, Terre-Neuve et Labrador a dominé le palmarès des provinces au chapitre de la croissance, avec un taux impressionnant de 9,1 p. 100. Ce dernier est attribuable à la forte progression des activités d'extraction minière, pétrolière et gazière. L'expansion continue du projet White Rose a fait bondir la production de pétrole brut. En dépit d'une grève, la production à la mine de Voisey's Bay s'est également intensifiée et une nouvelle mine de cuivre et de zinc est entrée en exploitation à Duck Pond. La fabrication a aussi contribué à cette expansion, rebondissant en 2007 après trois années de déclin. Ces facteurs positifs ont tous fait sentir leurs effets sur les exportations de la province, en avance de 14 p. 100 en 2007, inscrivant le gain le plus important depuis 2002. Les bénéfices des entreprises étaient en hausse, propulsés par les prix des produits de base, tandis que les dépenses personnelles ont augmenté plus rapidement qu'au cours des années précédentes, notamment pour les voitures et les camions.

Le taux de croissance du PIB de l'Alberta est demeuré élevé en 2007, à 3,3 p. 100, mais cela représente une baisse d'au moins deux points de pourcentage par rapport aux taux enregistrés lors des deux années précédentes. Le ralentissement des activités d'exploration et d'extraction pétrolières et gazières explique cette modération de la croissance. Cependant, la forte croissance démographique et le resserrement des marchés du travail ont continué de faire pression sur le revenu personnel et, partant, les dépenses personnelles. La hausse de l'emploi a été la plus forte enregistrée au Canada. Le revenu du travail a inscrit une troisième année de croissance de plus de 11 p. 100, tandis que l'épargne personnelle est demeurée la plus élevée au pays. En outre, l'investissement du gouvernement dans les structures (hausse de plus de 20 p. 100), la forte croissance des services de santé, d'éducation et d'administration publique, ainsi que les dépenses élevées du gouvernement en biens et services ont tous fait un apport à la robuste expansion de l'économie albertaine.

FIGURE 3-3
Croissance du PIB réel par province, 2007



Source : Statistique Canada

L'activité économique en Colombie-Britannique a décéléré légèrement en 2007, à 3,1 p. 100, alors que la croissance avait été de 3,3 p. 100 en 2006; ce taux demeure néanmoins supérieur à la moyenne nationale. La vigueur du revenu du travail et le deuxième taux de chômage le plus bas au pays (4,2 p. 100) expliquent le niveau élevé des dépenses personnelles, principal moteur de la croissance. La progression des services a aussi aidé à soutenir l'économie, et la croissance dans ce secteur a été généralisée en 2007. Avec le parachèvement de plusieurs projets liés aux Jeux olympiques et les effets du ralentissement de la construction de maisons au sud de la frontière, le secteur de la construction a progressé plus lentement qu'au cours des quatre années précédentes.

L'économie de la Saskatchewan a connu le redressement le plus rapide en 2007 avec un taux de croissance de 2,8 p. 100, après une contraction (de 0,4 p. 100) un an plus tôt. Les mines, les services financiers et le commerce de gros et de détail ont été les moteurs de cette expansion. La hausse rapide des prix des produits de base s'est révélée providentielle pour l'économie de la province. Les mines de potasse ont rebondi après un recul important l'année précédente. En outre, les prix des céréales ont gonflé le revenu tiré des récoltes. La robustesse du marché de l'habitation a stimulé la demande de services financiers, et les services d'hébergement, d'alimentation et de boisson ont bénéficié de cette effervescence. L'emploi a augmenté de 2,1 p. 100 – le meilleur bilan depuis 1997 – ramenant le taux de chômage à 4,2 p. 100; la hausse du revenu du travail a stimulé les dépenses de consommation pour toute une variété de biens et de services, avec pour résultat que le commerce de gros et de détail a fait des gains importants.

L'économie du Manitoba a progressé de 3,3 p. 100 en 2007, un taux presque identique à celui de l'année précédente, mais supérieur à la moyenne nationale. L'activité dans le secteur de la construction a été le principal facteur de croissance, avec un gain de 13,7 p. 100 pour la seconde année consécutive. Parmi les principaux projets, mentionnons l'expansion continue de l'aéroport de Winnipeg et la construction du canal de dérivation de la rivière Rouge. L'investissement résidentiel suivait d'assez près, avec un gain de 5,5 p. 100 – le huitième d'affilée. L'expansion de l'activité économique a entraîné une augmentation de 4,3 p. 100 des exportations et de 6,4 p. 100 du revenu disponible, tout en maintenant le taux de chômage à un bas niveau. En conséquence, les dépenses personnelles ont connu leur progression la plus rapide (5,0 p. 100) depuis 1984.

Avec un taux de croissance économique de 2,1 p. 100 en 2007, l'Ontario tire toujours de l'arrière sur la moyenne canadienne (2,7 p. 100). Comme l'année précédente, le secteur manufacturier était en contraction alors que 16 des 21 sous-catégories ont subi un recul. La catégorie du matériel de transport est la plus durement touchée, avec une baisse de 2,8 p. 100. La poussée continue du dollar canadien par rapport au dollar américain et le ralentissement de l'économie américaine ont conjugué leurs effets pour affaiblir l'économie ontarienne. Comme en 2006, les industries de services ont mieux fait que les industries de biens, et les gains d'emploi dans les diverses industries de services (revente de maisons, activité boursière, banques et courtage de valeurs mobilières) ont plus ou moins compensé les pertes d'emplois dans le secteur manufacturier. En définitive, le taux de chômage est demeuré relativement stable.

L'activité économique a accéléré la cadence au Québec pour enregistrer un taux de croissance de 2,4 p. 100 en 2007, contre 1,7 p. 100 en 2006. La construction et les dépenses personnelles ont stimulé l'économie. Dans le secteur de la construction, l'activité était largement répandue, plusieurs grands projets de génie, notamment des centrales hydroélectriques, menant la marche. L'investissement dans la construction résidentielle a continué de progresser en 2007, compensant largement deux années de repli. La croissance de l'emploi a été forte, avec pour résultat que le taux de chômage a reculé pour la quatrième année consécutive. La forte augmentation du revenu du travail (5,8 p. 100) et un important règlement portant sur l'équité salariale dans le secteur public ont contribué à gonfler les dépenses personnelles de 4,6 p. 100, le gain allant en grande partie aux biens durables. Le niveau élevé de la production dans l'industrie de l'aérospatiale et celle des machines et du matériel a permis au secteur manufacturier d'enregistrer une croissance modérée.

La croissance économique au Nouveau-Brunswick a ralenti à 1,6 p. 100 en 2007, alors qu'elle avait été de 3,0 p. 100 en 2006. Malgré le fléchissement de l'activité manufacturière, la construction est demeurée un facteur positif pour l'économie de la province. Les grands projets de construction, dont l'usine d'énergie nucléaire de Point Lepreau et le terminal de gaz naturel liquéfié Canaport à Saint-Jean, ont stimulé l'investissement en structures non résidentielles. L'investissement dans la construction résidentielle était aussi en forte hausse, comme en témoigne le nombre de maisons mises en chantier. La croissance de l'emploi au Nouveau-Brunswick a été la plus élevée de l'ensemble des provinces situées à l'est du Québec, ce qui a permis au taux de chômage de descendre à son plus bas niveau en 32 ans, soit 7,5 p. 100.

L'économie de la Nouvelle-Écosse a progressé à un rythme de 1,6 p. 100 en 2007, alors qu'elle avait crû de 0,9 p. 100 en 2006. Les industries de production de services ont soutenu cette avancée, alors que le commerce de détail et le commerce de gros étaient en expansion et que les dépenses de consommation et le revenu du travail ont tous les deux fait une contribution positive.

Le PIB de l'Île-du-Prince-Édouard a progressé de 2,0 p. 100 en 2007, ce qui est inférieur au taux de

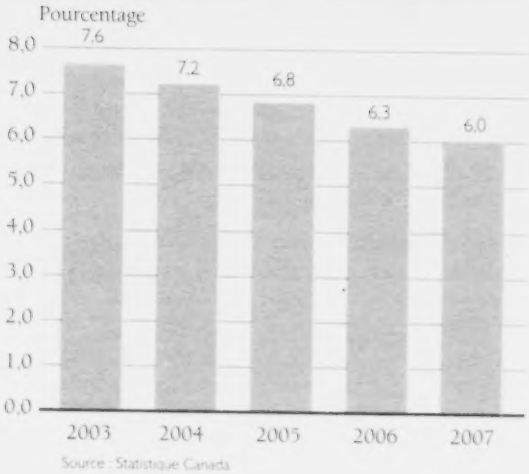
2,6 p. 100 enregistré l'année précédente. L'activité manufacturière a crû de 5,2 p. 100, stimulant les exportations et les bénéfices des entreprises. Parmi les secteurs qui ont freiné l'économie, il y a la production agricole, la construction non résidentielle et l'hébergement.

L'emploi

En 2007, la création d'emploi au Canada a atteint un sommet en trois décennies. L'emploi a progressé de 2,3 p. 100, ce qui représente une création nette de 382 100 nouveaux emplois. Les nouveaux emplois à temps plein ont été plus de trois fois plus nombreux que les emplois à temps partiel (293 400 contre 88 600), mais l'expansion de l'emploi à temps partiel a été plus rapide, avec un taux de 3,0 p. 100, que celle de l'emploi à temps plein, en hausse de 2,2 p. 100, contrairement à ce que l'on a observé au cours des deux années précédentes, où la croissance de l'emploi à temps plein avait dépassé celle de l'emploi à temps partiel.

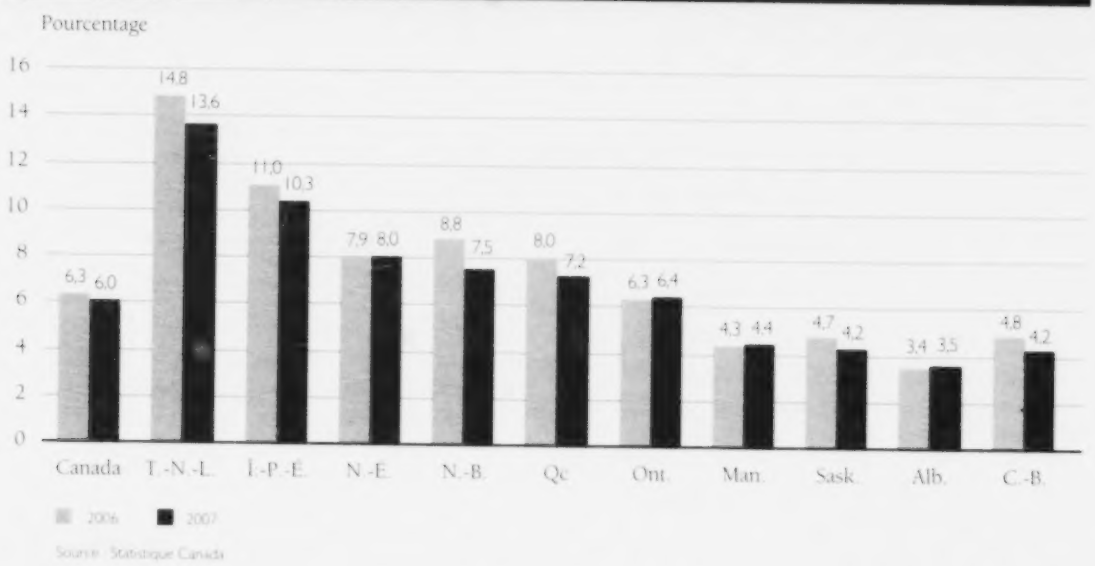
Au niveau des **provinces**, l'Alberta et la Colombie-Britannique ont, pour la deuxième année d'affilée, affiché la plus forte création d'emplois, avec des taux de 4,7 p. 100 et de 3,2 p. 100, respectivement. En Alberta, les gains ont porté sur l'emploi à temps plein, principalement dans le secteur des ressources naturelles, celui de la construction et quelques industries de production de services; en Colombie-Britannique, la croissance de l'emploi a été concentrée dans les secteurs de la construction, des services publics, des ressources naturelles et de l'agriculture, ainsi que dans des industries de services telles que l'information, la culture et les loisirs, le transport et l'entreposage, l'administration publique et le commerce. Les gains d'emploi ont aussi été importants au Québec (hausse de 2,3 p. 100) et au Nouveau-Brunswick (hausse de 2,1 p. 100). Au Québec, les gains d'emploi proviennent principalement de la

FIGURE 3-4
Taux de chômage au Canada, 2003-2007



Source : Statistique Canada

FIGURE 3-5
Taux de chômage au Canada et dans les provinces, 2006-2007



Source : Statistique Canada

construction, des services publics, des services d'hébergement et d'alimentation, ainsi que des autres services. Avec un taux de 1,6 p. 100, la croissance de l'emploi en Ontario a été modeste en 2007, principalement en raison de la faiblesse du secteur manufacturier, notamment les industries de l'automobile, des carrosseries et pièces, des métaux ouvrés et des produits du bois, mais la faiblesse était aussi palpable dans les secteurs de l'agriculture, des ressources naturelles et de la construction.

Comme au cours des années précédentes, le secteur de la production des services a été à l'origine de la presque totalité des gains d'emploi en 2007, avec un taux d'augmentation de 3,0 p. 100 (375 100 emplois), comparativement à une modeste progression de 0,2 p. 100 (7 100 emplois) dans le secteur des biens. Dans le secteur de la production des biens, la fabrication a subi un autre recul en 2007, l'emploi régressant de 3,4 p. 100 (72 800 emplois). Cette perte est imputable à une combinaison de facteurs, dont la hausse rapide du dollar canadien, les coûts plus élevés de l'énergie et des autres matières premières, ainsi que la vive concurrence provenant de l'étranger. Il y eu inversion de rôles entre le secteur de la production des biens non durables et celui des biens durables : c'est dans ce dernier que l'emploi a été le plus durement frappé (baisse de 4,9 p. 100, soit 63 300 emplois). L'industrie de la pêche, de la chasse et du piégeage a enregistré le déclin le plus marqué de l'emploi, tandis que le secteur des services publics a connu une excellente année, l'emploi y progressant de 13,1 p. 100 (16 000 emplois). L'industrie de la construction a connu une autre bonne année en 2007, avec une hausse de l'emploi de 6,0 p. 100 (63 800). Dans le secteur de la production des services, l'hébergement et l'alimentation (gain de 5,4 p. 100) et l'information, la culture et les loisirs (gain de 5,0 p. 100) ont affiché le plus haut taux de croissance de l'emploi en 2007. Les services professionnels, scientifiques et techniques, et les soins de santé et l'aide sociale ont aussi très bien fait, avec des taux de croissance de l'emploi de 4,3 p. 100 (47 000 emplois) et de 3,4 p. 100 (60 600 emplois), respectivement.

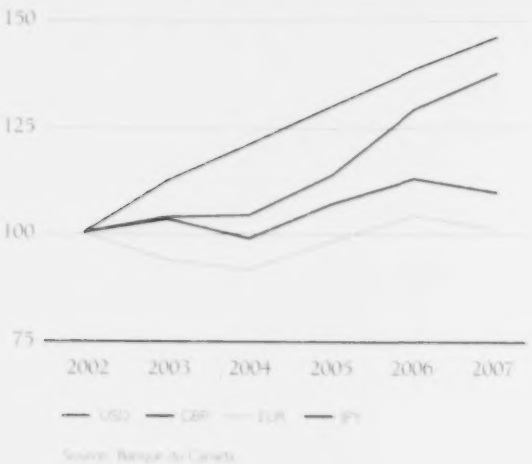
Contrairement aux deux années antérieures, le taux de participation est monté à 67,6 p. 100 en 2007. En conséquence, le taux d'emploi a augmenté de 0,5 point de pourcentage et le taux de chômage est tombé à son plus bas niveau en 32 ans, soit 6,0 p. 100, alors qu'il était de 6,3 p. 100 en 2006.

Au niveau des provinces, le taux de chômage présente un tableau plus inégal en 2007 qu'au cours des deux années précédentes. Même si la moyenne nationale a touché un plancher en 32 ans, le taux de chômage a augmenté légèrement en Nouvelle-Écosse, en Ontario, au Manitoba et en Alberta. En outre, on observe une variation assez importante à ce chapitre. Encore une fois, toutes les provinces situées à l'est de l'Ontario ont enregistré des taux de chômage supérieurs à la moyenne nationale, tandis que c'est l'inverse que l'on observe dans les provinces situées à l'ouest de l'Ontario. C'est en Alberta, en Saskatchewan et en Colombie-Britannique que les taux de chômages ont été les plus bas en 2007, soit 3,5 p. 100, 4,2 p. 100 et 4,2 p. 100, respectivement. Mentionnons également que quatre provinces situées à l'est de l'Ontario – Terre-Neuve et Labrador, le Nouveau-Brunswick, l'Île-du-Prince-Édouard et le Québec – ont enregistré les baisses de chômage les plus marquées en 2007.

Le dollar

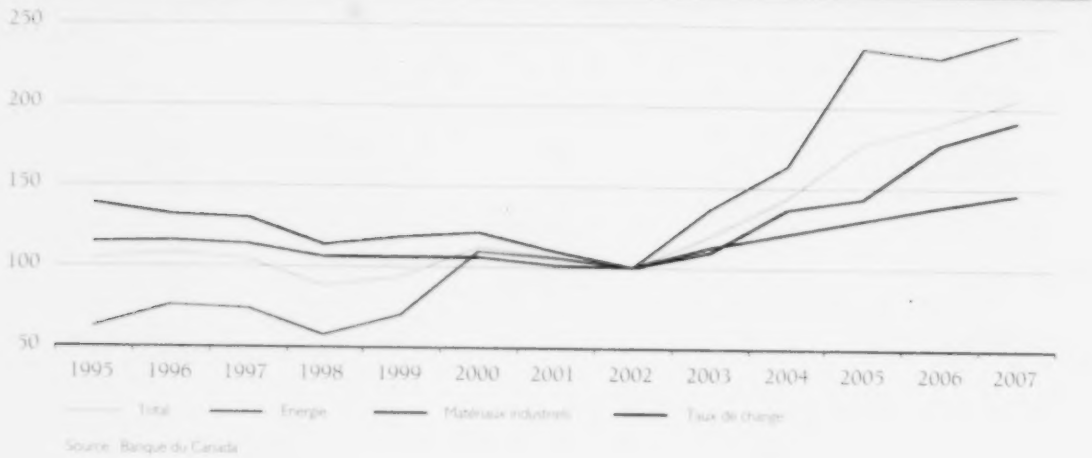
Le cours annuel moyen du dollar canadien s'est apprécié par rapport aux principales monnaies en 2007 – de 5,5 p. 100 par rapport au dollar américain et de 6,9 p. 100 par rapport au yen japonais – poursuivant la tendance amorcée en 2003 (voir la figure 3-6). La situation s'est par contre modifiée par rapport à l'euro et à la livre, le dollar canadien fléchissant de 3,1 p. 100 et de 2,8 p. 100, respectivement, sur une base annuelle moyenne. L'augmenta-

Figure 3-6
Indices des taux de change (2002=100)



Source : Banque du Canada

FIGURE 3-7
Indices des prix des produits de base et des taux de change (2002 = 100)



Source : Banque du Canada

tion observée par rapport au dollar américain traduit non seulement la hausse des prix des produits de base, mais aussi les préoccupations que suscitent les perspectives de l'économie américaine et, notamment, l'ampleur des deux principaux déficits dans ce pays – celui du compte courant et celui du budget. Les prix des produits de base ont grimpé depuis 2002 sous l'effet des prix de l'énergie et des matériaux industriels (figure 3-7).

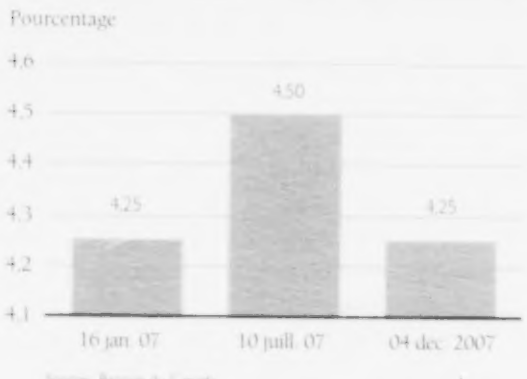
Les taux d'intérêt

Les taux d'intérêt à court terme ont augmenté en juillet 2007, mais ils sont retombés vers la fin de l'année. Comme le montre la figure 3-8, la Banque du Canada a haussé son taux directeur de 25 points de base en juillet 2007, le portant à 4,50 p. 100. Le contrecoup de la crise des prêts hypothécaires à taux réduits aux États-Unis, ainsi que le risque de ralentissement économique ont incité la Banque du Canada à abaisser résolument son taux directeur depuis lors, mais dans une mesure moindre que la Réserve fédérale aux États-Unis. En date du 22 avril 2008, le taux directeur de la Banque s'établissait à 3,00 p. 100.

Les prix

En 2007, les consommateurs canadiens ont payé, en moyenne, 2,2 p. 100 de plus qu'en 2006 pour les biens et services composant le panier de l'indice des prix à la consommation (IPC). Les principaux facteurs qui ont contribué à cette hausse globale sont l'augmentation des prix des assurances résidentielles et hypothécaires (hausse de 6,7 p. 100), des frais d'intérêts sur les emprunts hypothécaires (hausse de 6,0 p. 100), du coût de remplacement des habitations (hausse de 5,9 p. 100)[1] et des autres dépenses de logement (hausse de 5,8 p. 100). Parmi les autres facteurs intervenant, il y a le logement détenu en propriété (hausse de 4,9 p. 100), l'essence (hausse de 4,5 p. 100), les produits du tabac et fournitures

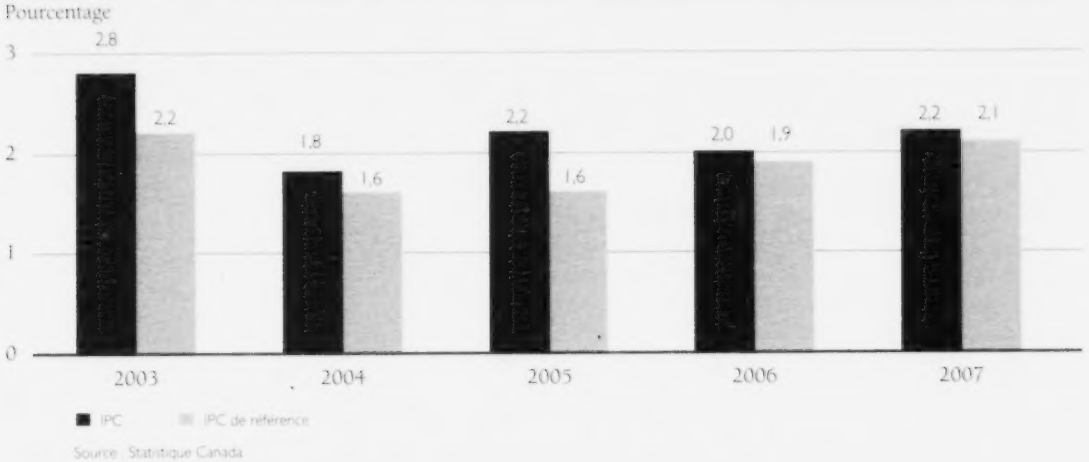
FIGURE 3-8
Taux directeur de la Banque du Canada



Source : Banque du Canada

1 Le coût de remplacement est le coût nécessaire pour remplacer les composantes structurelles usées des logements, mais il est estimé à partir du prix des nouvelles maisons (en excluant le terrain), qui est lié à la demande courante de maisons nouvelles, alimentée par la hausse de l'emploi et le dynamisme des économies des provinces de l'Ouest.

Figure 3-9
Augmentations annuelles de l'IPC et de l'IPC de référence

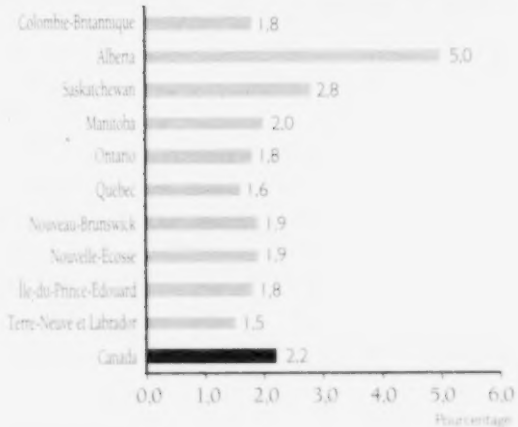


Source : Statistique Canada

connexes (hausse de 4,4 p. 100), ainsi que les services d'entretien et de réparation des véhicules automobiles (hausse de 4,3 p. 100). En revanche, la baisse des dépenses consacrées aux véhicules automobiles, achetés ou loués (recul de 1,5 p. 100 et de 1,3 p. 100, respectivement) a contribué à limiter la progression de l'IPC.

L'IPC de référence, qui exclut les éléments instables tels que l'énergie et les aliments, a augmenté un peu moins que l'IPC total, soit de 2,1 p. 100 en 2007, en hausse de 0,2 point de pourcentage sur le taux de 1,9 p. 100 observé en 2006 (figure 3-9).

Figure 3-10
Augmentation de l'IPC par province



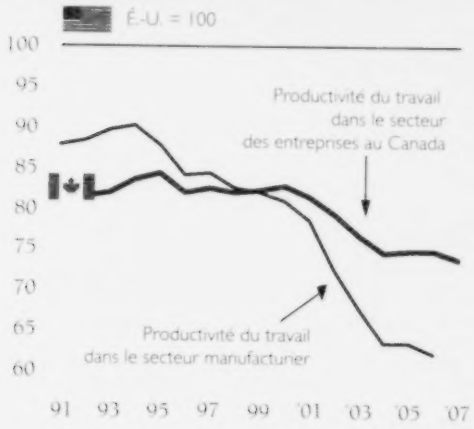
Le taux d'inflation a ralenti ou est demeuré stable dans la plupart des provinces, sauf au Nouveau-Brunswick et dans les trois provinces situées à l'ouest du Manitoba (figure 3-10). L'Alberta et la Saskatchewan sont les deux provinces ayant enregistré l'augmentation la plus marquée de l'IPC, reflet de l'effervescence que connaît leur économie.

L'écart de productivité

La croissance de la productivité est la clé de l'augmentation du niveau de vie car elle constitue la principale source de croissance du revenu par habitant et est étroitement liée à la progression des salaires. La performance du Canada au chapitre de la productivité demeure inférieure à celle de ses principaux concurrents. La figure 3-11 montre les niveaux de productivité du travail au Canada par rapport aux États-Unis[2]. En 2007, la productivité du travail dans le secteur des entreprises au Canada n'était que 73,8 p. 100 de celle des États-Unis, accusant un sérieux recul par rapport au niveau de 83,5 p. 100 enregistré en 1994. De façon similaire, la productivité du travail dans le secteur manufacturier canadien n'était que d'environ 62 p. 100 de celle des États-Unis, encore une fois un niveau nettement inférieur à celui de 90,1 p. 100 atteint en 1994.

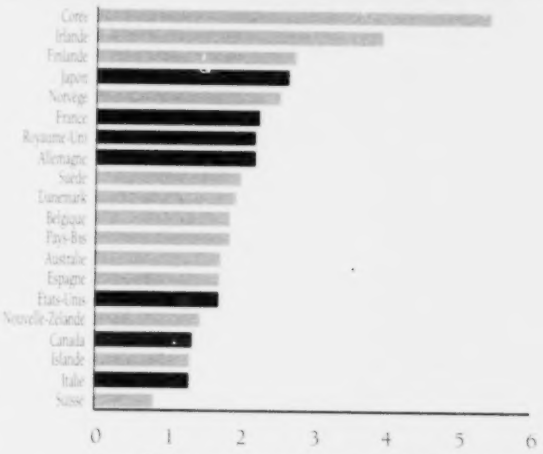
2 La productivité du travail est définie comme étant le PIB par heure travaillée, sur la base de la parité des pouvoirs d'achat. Les séries sont extrapolées à partir des estimations de référence de 1999 de l'écart de productivité du travail entre le Canada et les États-Unis, en utilisant les indices de la productivité du travail de Statistique Canada et du Bureau of Labor Statistics des États-Unis.

FIGURE 3-11
Productivité relative du travail au Canada, 1991-2007



Source : Calculs d'Industrie Canada à partir de données de Statistique Canada et du U.S. Bureau of Labor Statistics.

FIGURE 3-12
Croissance de la productivité du travail dans certains pays de l'OCDE, 1981-2006 (pourcentage, taux annuel moyen)



Source : Base de données sur la productivité de l'OCDE, décembre 2007.

Un nombre croissant de pays de l'OCDE font mieux que le Canada au chapitre de la productivité. Non seulement 16 des 20 pays de l'OCDE examinés affichent-ils une performance supérieure à celle du Canada, mais 13 présentent aussi un meilleur bilan à ce chapitre que les États-Unis[3] (figure 3-12).

La productivité mesure l'efficience avec laquelle l'économie transforme les intrants en extrants. Les mesures partielles de la productivité n'envisagent qu'un seul intrant : le travail ou le capital. La mesure de la productivité du travail correspond au produit intérieur brut (PIB) par heure travaillée, tandis que la mesure de la productivité du capital équivaut au PIB par unité de capital. La productivité multifactorielle est une mesure complexe fondée sur le PIB par unité combinée des intrants travail et capital. La croissance de la productivité du travail est étroitement liée à l'évolution de la rémunération réelle du travail. La croissance de la productivité du travail peut provenir de l'utilisation d'une plus grande quantité de capital (machines, matériel et structures) dans le procédé de production ou d'un changement technologique. La productivité peut se mesurer en termes de niveau ou de croissance. Comme pour le PIB, l'attention se porte principalement sur la croissance de la productivité et sur les comparaisons de la croissance de la productivité entre pays.

3 La mesure de la productivité du travail correspond au PIB réel par heure travaillée.

Aperçu de la performance commerciale du Canada

Les nouveaux sommets atteints par les prix des produits de base et le dollar canadien et le ralentissement de la croissance aux États-Unis ont été les principaux faits marquants ayant influé sur le commerce des biens et services du Canada en 2007. Les prix élevés des produits de base ont gonflé les exportations qui sont principalement à l'origine de la croissance : les biens et matériaux industriels, les produits agro-alimentaires et les produits énergétiques. Parallèlement, les effets de l'appréciation du dollar canadien par rapport au dollar américain[1] et du ralentissement de la croissance aux États-Unis, notamment vers la fin de l'année, sont venus modérer la croissance globale des exportations.

Les importations moins coûteuses en dollars canadiens ainsi que la vigueur continue de l'économie du pays ont favorisé une forte croissance des importations de biens et services. Ce sont les importations de services qui ont connu l'expansion la plus marquée, les Canadiens profitant de la vigueur de leur dollar pour voyager aux États-Unis.

Le ralentissement de l'économie américaine et la vigueur continue de la demande sur les marchés émergents ont contribué à diversifier davantage les échanges commerciaux du Canada. La Chine a remplacé le Japon comme troisième plus important marché d'exportation des marchandises canadiennes, tandis que la part des États-Unis dans le commerce total des biens et services du Canada se situe maintenant à 68,8 p. 100, comparativement à 74,0 p. 100 en 2003.

Dans ce chapitre, nous examinons la situation du commerce des biens et services du Canada, en commençant par un tour d'horizon des faits marquants du commerce des biens et services avec les principaux partenaires commerciaux du pays, suivi d'un examen du commerce des biens, du commerce des services et d'une brève analyse du solde global du compte courant. Enfin, nous examinons plus en détail le commerce des marchandises avec les principaux partenaires commerciaux du Canada[2].

Les biens et services

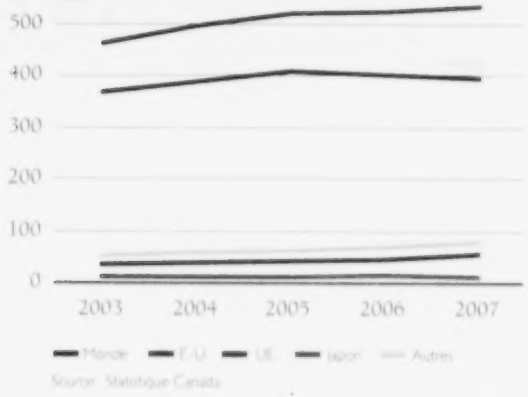
Les exportations de biens et services du Canada ont progressé de 1,9 p. 100 en 2007 pour atteindre 532,7 milliards de dollars; tant les exportations de biens (465,2 milliards de dollars) que les exportations de services (67,5 milliards de dollars) ont atteint de nouveaux sommets en valeur. Les importations de biens et services ont augmenté plus rapidement que les exportations de biens et services et cela, par une marge appréciable, avançant de 3,2 p. 100, à 502,5 milliards de dollars; comme pour les expor-tations, la valeur des importations de biens (415,6 milliards de dollars) et celle des importations de services (86,9 milliards de dollars) ont touché de nouveaux sommets.

Les exportations et les importations de biens et services vers et en provenance des principaux marchés

1. Le dollar a débuté l'année à 85,8 ¢ É.-U., à la fin de septembre, il avait atteint la parité avec la devise américaine; il a ensuite touché un sommet au début de novembre à 1,09 $ É.-U., avant de retomber un peu au-dessus de la parité en fin d'année. Cependant, sur la base des moyennes annuelles, le dollar canadien s'est apprécié de 5,5 p. 100, passant d'environ 88,2 ¢ É.-U. en 2006 à 93,0 ¢ É.-U. l'an dernier.

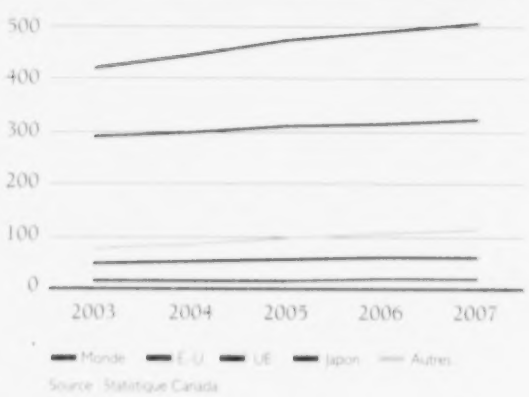
2. L'expression « commerce des biens » a trait au commerce mesuré sur la base de la balance des paiements, par contraste avec le « commerce des marchandises » qui rend compte des échanges de biens sur une base douanière. Les données de la balance des paiements (BdP) sont tirées des données douanières, avec des rajustements pour tenir compte d'éléments tels que l'évaluation, la couverture, la date et la résidence. Les données sur le commerce calculées sur une base douanière sont disponibles pour tous les pays individuellement, tandis que les données du commerce selon la balance des paiements ne sont disponibles que pour les États-Unis, le Japon et le Royaume-Uni.

FIGURE 4-1
Exportations de biens et de services par grande région, 2003-2007



Source : Statistique Canada

FIGURE 4-2
Importations de biens et de services par grande région, 2003-2007

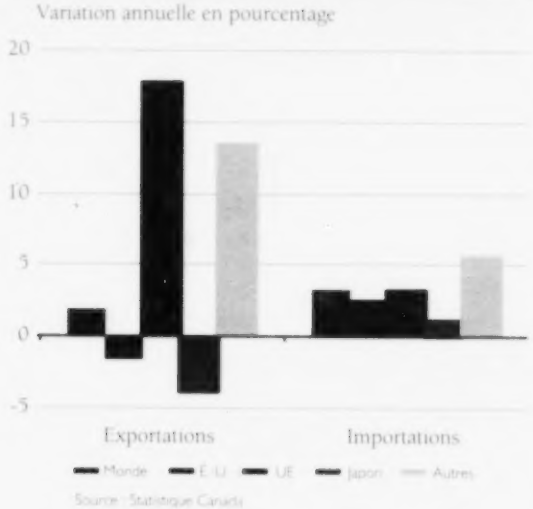


Source : Statistique Canada

(les États-Unis, les 27 pays membres de l'Union européenne, le Japon et le reste du monde) ont augmenté dans tous les cas, à l'exception des exportations de biens et services aux États-Unis et au Japon, qui ont reculé (figures 4-1 et 4-2).

Les exportations de biens et services aux États-Unis ont diminué de 1,7 p. 100, à 391,7 milliards de dollars, tandis que les importations de biens et services en provenance de ce pays ont augmenté de 2,6 p. 100, à 320,2 milliards de dollars (figure 4-3). L'excédent commercial avec les États-Unis s'est donc refermé de 17,2 p. 100 pour enregistrer son plus bas niveau depuis 1999, soit 71,5 milliards de dollars. Cependant, cet excédent a été plus que suffisant pour éponger le déficit commercial du Canada avec les autres destinations, le pays enregistrant globalement un solde commercial positif.

FIGURE 4-3
Croissance des exportations et des importations de biens et de services par grande région, 2007



Source : Statistique Canada

Les exportations de biens et services vers l'UE ont augmenté de 17,6 p. 100, à 52,8 milliards de dollars en 2007, stimulées par la forte croissance des exportations de biens au Royaume-Uni. La progression des exportations vers l'UE a été beaucoup plus rapide que celle des importations en provenance de cette région, qui n'ont augmenté que de 3,1 p. 100. Néanmoins, comme c'est le cas depuis 1983, les importations de l'UE ont dépassé les exportations vers cette région, laissant le Canada avec un déficit commercial. En 2007, celui-ci a atteint 5,0 milliards de dollars, soit 6,2 milliards de dollars de moins qu'en 2006, où il était de 11,2 milliards de dollars.

En 2007, les exportations de biens et services canadiens au Japon ont reculé de 3,9 p. 100, à 11,5 milliards de dollars, tandis que les importations de biens et services japonais augmentaient de 1,0 p. 100, à 15,3 milliards de dollars. En conséquence, le déficit commercial avec le Japon s'est établi à près de 3,9 milliards de dollars pour l'année.

Pour ce qui est du reste du monde, le taux de croissance des exportations canadiennes de biens et

PARTS RÉGIONALES DU COMMERCE DES BIENS ET SERVICES DU CANADA, 2003 ET 2007 (POURCENTAGE)

	Exportations		Importations		Commerce total	
	2003	2007	2003	2007	2003	2007
Monde	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
É.-U.	79,1	73,5	68,2	63,7	74,0	68,8
UE	7,5	9,9	11,3	11,5	9,3	10,7
Japon	2,4	2,2	3,2	3,1	2,8	2,6
Autres pays de l'OCDE	3,6	4,4	5,7	5,7	4,6	5,1
Pays non membres de l'OCDE	7,5	10,0	11,6	16,0	9,4	12,9

Diversification du commerce du Canada

Au cours des cinq dernières années, la part des échanges commerciaux du Canada détenue par les États-Unis a diminué de façon assez marquée, même si ce pays demeure toujours notre plus important partenaire commercial par une marge importante. Les parts des exportations et des importations de biens et services du Canada détenues par les États-Unis ont reculé d'environ 5 points de pourcentage, les États-Unis accaparant aujourd'hui 68,8 p. 100 de notre commerce total. La part du Japon a aussi reculé, bien que légèrement. L'UE a vu sa part augmenter, principalement du côté des exportations. Mais le grand gagnant a été la région du reste du monde, notamment les pays non membres de l'OCDE, qui comptent aujourd'hui pour 12,9 p. 100 des échanges totaux du Canada, une progression de 3,5 points de pourcentage au cours de cinq dernières années.

services a représenté plus du double du taux de croissance des importations en 2007. Les exportations ont progressé de 13,3 p. 100, à 76,7 milliards de dollars, tandis que les importations augmentaient de 5,5 p. 100, à 109,1 milliards de dollars. Pour la première fois depuis 1995, le déficit commercial avec le reste du monde a diminué, tombant à 32,5 milliards de dollars l'an dernier comparativement à 35,8 milliards de dollars en 2006.

Bien que les importations de biens et services aient augmenté plus rapidement que les exportations de biens et services (3,2 p. 100 c. 1,9 p. 100), le solde global du commerce des biens et services du Canada a fondu de 6,0 milliards de dollars en 2007, à 30,2 milliards de dollars. Tant le solde du commerce des biens (baisse de 1,7 milliard de dollars) que le solde du commerce des services (baisse de 4,3 milliards de dollars) ont régressé, les importations ayant crû plus rapidement que les exportations, tant pour les biens que pour les services. La détérioration du déficit du commerce des services a représenté plus du double du recul de l'excédent du commerce des biens.

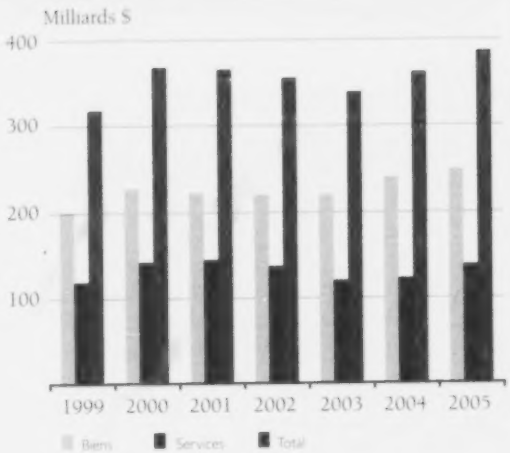
L'activité des filiales canadiennes à l'étranger

Les biens et services canadiens ne sont pas vendus à l'étranger seulement par voie d'exportations, mais aussi par l'entremise des sociétés affiliées (SA) à des entreprises canadiennes[1] à l'étranger. Les ventes des filiales d'entreprises canadiennes[1] à l'étranger représentent environ les trois quarts de la valeur des exportations canadiennes de biens et services. Ces ventes à l'étranger constituent une autre mesure des intérêts canadiens hors du pays et procurent d'importants avantages au Canada. Ceux-ci proviennent non seulement des gains rapatriés, mais peuvent aussi prendre la forme d'un accès plus facile aux marchés étrangers et à des technologies nouvelles, ou permettre une compétitivité accrue grâce à la participation à des chaînes de valeurs ou à leur création. Cependant, ces ventes n'ont pas la même incidence que les exportations sur l'économie canadienne en termes de création d'emplois ou de contribution à la croissance économique.

Les ventes de biens et services des filiales étrangères d'entreprises canadiennes ont atteint 385 milliards de dollars en 2005, l'année la plus récente pour laquelle des données sont disponibles. Il s'agit d'un gain de 25 milliards de dollars (6,9 p. 100) par rapport à l'année précédente, et la seconde année de hausse consécutive après trois ans de recul. Les ventes totales ont atteint leur niveau le plus élevé depuis que des statistiques sur le commerce des sociétés affiliées à l'étranger ont commencé à être recueillies en 1999 (figure 1).

Les ventes ont progressé à la fois pour les producteurs de biens et les producteurs de services. Les ventes des producteurs de biens ont gagné 9 milliards de dollars (3,7 p. 100) pour atteindre le niveau record de 248 milliards de dollars, tandis que les ventes des producteurs de services ont grimpé de 16 milliards de dollars (13,2 p. 100) à 137 milliards de dollars. Le commerce de détail (gain de 12 milliards de dollars), les finances (gain de 9 milliards de dollars), la fabrication (gain de 5 milliards de dollars), ainsi que l'extraction minière, pétrolière et gazière (gain de 4 milliards de dollars) sont les secteurs qui ont fait les contributions les plus importantes à la croissance des ventes des filiales canadiennes à l'étranger. Dans le secteur manufacturier, la hausse des ventes résulte de la vigueur des industries du matériel de transport et des métaux primaires.

Figure 1
Ventes de biens et services des sociétés



La répartition géographique des ventes et de l'emploi des sociétés affiliées à l'étranger est présentée sous forme sommaire au tableau 1. La part des ventes des filiales d'entreprises canadiennes aux États-Unis a fléchi, passant de 64,3 p. 100 en 1999 à 56,3 p. 100 en 2005. Deux facteurs contribuent à expliquer cette situation. Premièrement, l'investissement direct du Canada à l'étranger s'est diversifié hors des États-Unis, comme en témoigne le recul de la part des ventes totales des sociétés affiliées à l'étranger représentée par les États-Unis. Deuxièmement, la hausse du dollar canadien par rapport au dollar américain s'est traduite par une diminution de la valeur des ventes exprimée en dollars canadiens.

Par ailleurs, la part des ventes des sociétés affiliées situées dans l'UE a augmenté, passant de 19,6 p. 100 à 23,3 p. 100 durant la même

1 Les données portent uniquement sur les sociétés affiliées dans lesquelles la société mère détient une participation majoritaire et exclut les établissements de dépôt et les divisions étrangères des entreprises, conformément à la mesure employée au niveau international dans les statistiques commerciales des société affiliées à l'étranger.

TABLEAU 1
Répartition géographique des ventes et de l'emploi des filiales canadiennes, 2005

	Ventes			Emploi		
	Millions $	Croissance 2004/2005 (%)	Part (%)	Milliers	Croissance 2004-2005 (%)	Part (%)
Monde	384 955	6,9	100,0	1 029	9,6	100,0
États-Unis	216 717	4,5	56,3	597	10,4	58,0
Union européenne	89 742	10,3	23,3	211	7,1	20,5
Autres pays de l'OCDE	25 659	9,0	6,7	62	6,9	6,0
Pays non membres de l'OCDE	52 837	10,8	13,7	159	11,2	15,5

période, tout comme il y a eu progression des parts des ventes totales détenues par les sociétés affiliées dans les autres pays de l'OCDE et dans les pays non membres de l'OCDE.

Les sociétés affiliées à l'étranger appartenant à des intérêts canadiens avaient à leur emploi 90 000 personnes de plus en 2005, portant l'emploi total à 1 029 000, un gain de 9,6 p. 100 par rapport à l'année précédente. Le commerce de détail (+35 000), la fabrication (+28 000), l'extraction minière, pétrolière et gazière (+12 000) et les finances (+11 000) sont les principaux secteurs qui ont contribué à la hausse de l'emploi au cours de l'année.

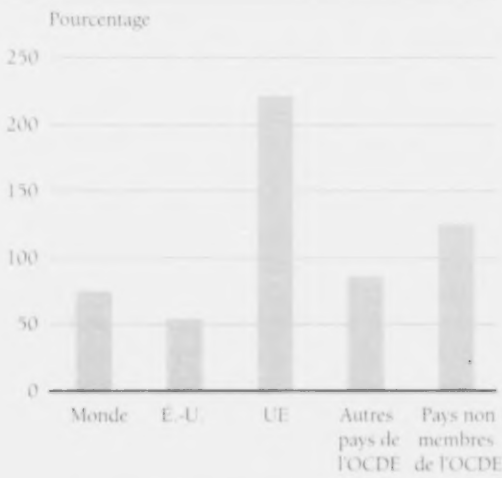
Sur la période 1999-2005, la part des États-Unis dans l'emploi des filiales canadiennes à l'étranger a reculé, passant de 62 p. 100 à 58 p. 100. Simultanément, la part des pays autres que les États-Unis et les pays de l'UE est demeurée relativement stable, variant entre 21 et 22 p. 100. Ainsi, l'UE a accaparé la plus grande partie de la diminution de la part de l'emploi des filiales d'entreprises canadiennes aux États-Unis.

Valeur des ventes des filiales à l'étranger en comparaison des exportations

Les ventes totales des filiales à l'étranger équivalaient à 74,2 p. 100 des exportations canadiennes de biens et services en 2005 (figure 2). Comme les entreprises canadiennes ont beaucoup plus de chance de desservir le marché américain en y exportant que par l'entremise de filiales dans ce pays, la part correspondante n'était que de 53,4 p. 100 pour les États-Unis. Cependant, les ventes des filiales à l'étranger occupent une place plus importante dans les entreprises canadiennes qui écoulent leurs produits sur des marchés plus éloignés. Ainsi, en 2005, les ventes des filiales à l'étranger représentaient plus du double de la valeur des exportations vers l'UE et elles dépassaient la valeur des exportations vers les pays non membres de l'OCDE par une marge de 25 p. 100.

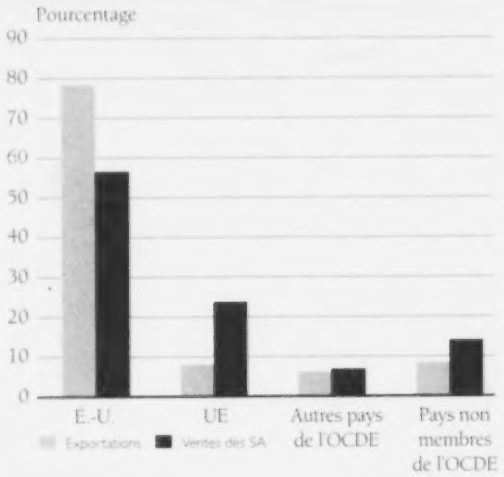
En 2005, les États-Unis recevaient 78,2 p. 100 des exportations mondiales du Canada, mais ne comptaient que pour 56,3 p. 100 des ventes des filiales canadiennes à l'étranger (figure 3). Par contre, l'UE ne représentait que 7,8 p. 100 des

FIGURE 2
Ventes des filiales à l'étranger en proportion des exportations totales (pourcentage des exportations de biens et services, 2005)



exportations, mais une part beaucoup plus élevée (23,3 p. 100) des ventes des filiales canadiennes à l'étranger. Dans le cas des pays de l'OCDE autres que les États-Unis et les pays de l'UE, les parts des exportations et des ventes des filiales canadiennes étaient assez similaires, soit autour de 6 p. 100. Pour ce qui est des pays non membres de l'OCDE, la part des ventes totales des sociétés affiliées à des entreprises canadiennes atteignait environ 13,7 p. 100, tandis que les exportations canadiennes vers ces pays recueillaient une part plus modeste, soit 8,2 p. 100.

Figure 3
Parts des exportations canadiennes et des ventes des sociétés affiliées à l'étranger (pourcentage du total, 2005)



Le commerce des biens

Les exportations de biens ont augmenté de 2,1 p. 100 en 2007, à 465,2 milliards de dollars, un gain de 9,5 milliards de dollars par rapport à 2006. Les gains ont été dominés par les exportations vers l'Union européenne et le reste du monde. Annulant en partie cette augmentation, les exportations aux États-Unis et au Japon ont diminué. Les importations ont augmenté plus rapidement, soit à un taux de 2,8 p. 100, gagnant 11,2 milliards de dollars.

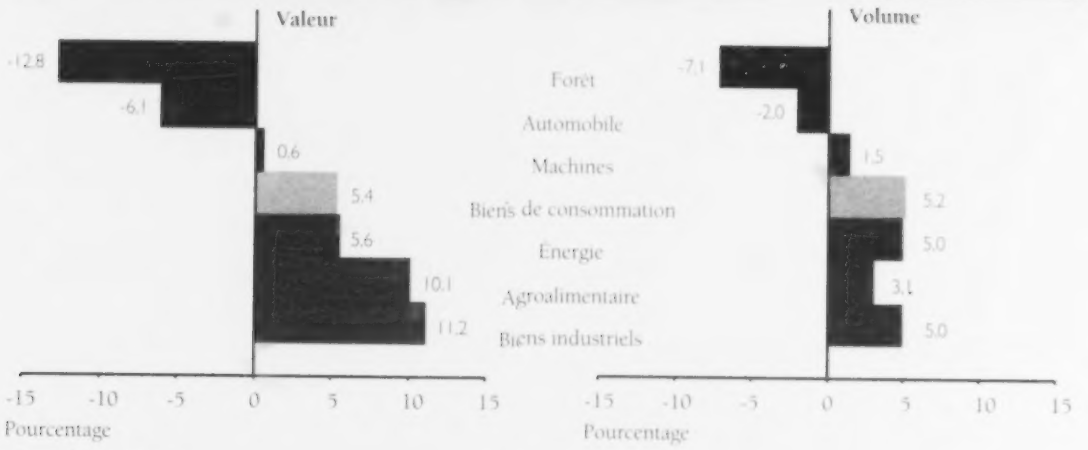
Les exportations de biens aux États-Unis ont reculé de 1,6 p. 100, à 355,3 milliards de dollars, tandis que les importations de biens de ce pays ont progressé de 2,1 p. 100, à 270,3 milliards de dollars. L'excédent du commerce des biens avec les États-Unis s'est donc résorbé d'environ 11,5 p. 100 pour toucher son plus bas niveau depuis 1999, soit 85,0 milliards de dollars, ce qui représente néanmoins 35 milliards de dollars de plus que l'excédent global des échanges commerciaux du Canada et en fait la principale composante du solde global de notre commerce des biens.

En 2007, les exportations de biens vers l'UE ont bondi de 20,6 p. 100, à 39,6 milliards de dollars, stimulées par la croissance rapide des exportations de biens au Royaume-Uni. Ce pays est devenu la seconde destination en importance des exportations de biens du Canada. Par une forte marge, la croissance des exportations vers l'UE a devancé la croissance des importations de cette région (0,5 p. 100), se soldant par une baisse de 6,6 milliards de dollars du déficit de nos échanges de biens avec l'UE, à 2,6 milliards de dollars.

Les exportations de biens canadiens au Japon ont fléchi de 3,4 p. 100, à 10,1 milliards de dollars, tandis que les importations de biens en provenance de ce pays ont augmenté de 0,8 p. 100, à 12,0 milliards de dollars. Il en est résulté un solde déficitaire de près de 1,9 milliard de dollars.

Pour le reste du monde, le taux d'expansion des exportations a représenté plus du double du taux de croissance des importations : en 2007, les exportations de biens canadiens ont progressé de 17,1 p. 100, à 60,2 milliards de dollars, tandis que les importations augmentaient de 6,4 p. 100, à 91,1 milliards de dollars. Le déficit du commerce des biens avec le reste du monde a ainsi reculé à 30,8 milliards de dollars, comparativement à 34,1 milliards de dollars en 2006.

FIGURE 4-4
Croissance des exportations de biens par grand groupe, 2007



Source : Statistique Canada

Performance sectorielle du commerce des biens

Comme il ressort de la figure 4-4, sauf pour les produits forestiers et les produits de l'automobile, qui ont reculé de 12,8 p. 100 et de 6,1 p. 100, respectivement, toutes les grandes catégories d'exportations ont progressé en valeur, avec en tête les biens et matériaux industriels[3] et les produits agroalimentaires. La croissance des exportations de biens industriels a été stimulée par la vigueur continue de la demande et des prix des minerais métalliques et des alliages, qui ont propulsé tant la valeur que le volume des ventes. La valeur des exportations de biens et matériaux industriels a atteint 104,5 milliards de dollars en 2007, marquant la quatrième année consécutive d'expansion de cette catégorie. L'industrialisation rapide des économies émergentes d'Asie a joué un rôle clé dans la hausse des prix des métaux primaires (nickel, cuivre, zinc et minerai de fer).

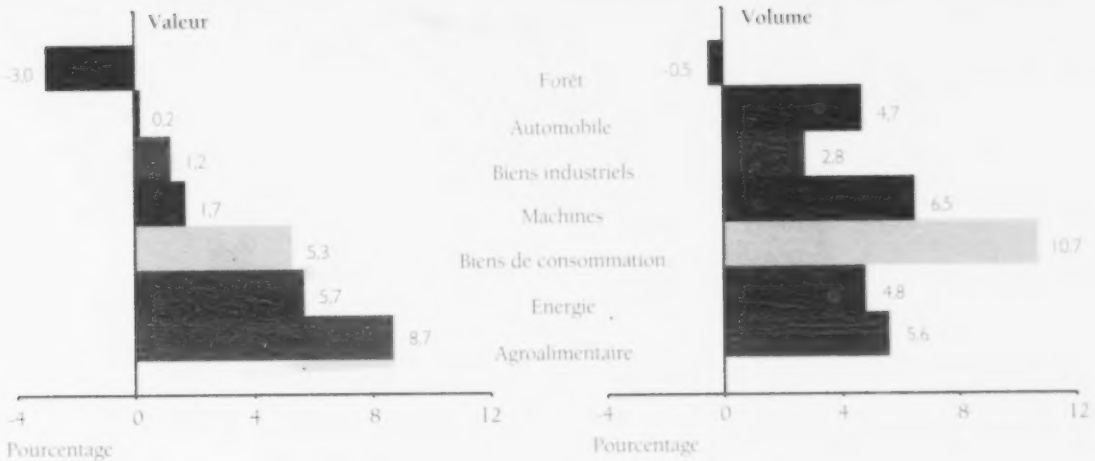
Les exportations de produits agricoles et de poisson ont profité de la reprise des exportations de bétail aux États-Unis et de nouveaux débouchés pour le blé et le colza. Sous l'effet de la hausse des prix des aliments, l'accroissement de la valeur des exportations de produits agroalimentaires a été plus rapide que l'augmentation mesurée en volume et cela, par une marge considérable. Les exportations d'énergie ont aussi augmenté, principalement en volume, alors que l'appréciation du dollar canadien a presque annulé la hausse des prix énergétiques en dollars É.-U. Les États-Unis demeurent le plus important consommateur de produits énergétiques du Canada, alors que la demande nouvelle de pétrole brut de la Chine et de Singapour a gonflé les exportations d'énergie du Canada en Asie. Les exportations de biens de consommation étaient aussi en forte croissance.

Les États-Unis accaparent 71,5 p. 100 des exportations canadiennes de produits forestiers et 95,3 p. 100 des exportations de produits de l'automobile, et la conjoncture dans ce pays a influé sur nos exportations de ces produits. Ainsi, la forte correction qui se poursuit sur le marché de l'habitation aux États-Unis a été à l'origine de la contraction de la demande de bois d'œuvre canadien dans ce pays; tant en valeur qu'en volume, les exportations canadiennes de produits forestiers ont fortement chuté. De même, le recul de la richesse, les conditions de crédit plus rigoureuses et la détérioration des conditions du marché du travail, s'ajoutant à l'augmentation des coûts de l'essence et à un dollar É.-U. plus faible, ont réduit la demande d'automobiles et de camions canadiens aux États-Unis, provoquant une baisse de 6,1 p. 100 de la valeur des exportations canadiennes de produits de l'automobile. En volume, les exportations de produits de l'automobile ont moins diminué du fait que les prix à l'exportation ont fléchi.

Les exportations de machines sont demeurées à peu près stables en valeur, mais ont augmenté légèrement

3 Les biens et matériaux industriels englobent les minerais métalliques, les produits chimiques, les plastiques et engrais, ainsi que les métaux et alliages.

Figure 4-5
Croissance des importations de biens par grand groupe, 2007



Source : Statistique Canada

en volume, alors que les prix à l'exportation ont aussi baissé dans cette catégorie. Les deux tiers des exportateurs canadiens sont aussi des importateurs et près de la moitié ont importé plus qu'ils n'ont exporté[4]; ces entreprises ont ainsi pu compenser la baisse des prix à l'exportation par des importations moins coûteuses en dollars canadiens.

Pour ce qui est des parts des exportations totales de biens, les machines et le matériel (20,5 p. 100), les biens et matériaux industriels (22,5 p. 100), les produits énergétiques (19,7 p. 100) et les produits de l'automobile (16,7 p. 100) ont représenté environ 79,3 p. 100 des exportations canadiennes en 2007.

Les importations ont augmenté dans toutes les catégories, sauf celle des produits forestiers, qui accuse une baisse de 3,0 p. 100 en valeur mais est demeurée à peu près stable en volume (figure 4-5). Dans toutes les catégories sauf l'énergie, la baisse des prix à l'importation en dollars canadiens a fait en sorte que les volumes ont crû plus rapidement que les valeurs correspondantes. Dans le cas des importations d'automobiles, de biens industriels, de machines et de biens de consommation, la croissance en volume a représenté près du double de la croissance en valeur.

Alors que les importations de biens et matériaux industriels ont augmenté en valeur de seulement 1,2 p. 100, à 85,0 milliards de dollars, l'excédent du commerce des biens industriels a presque doublé, passant de 10,0 milliards de dollars en 2006 à 19,5 milliards de dollars en 2007. Les importations de biens de consommation ont progressé de 5,3 p. 100, à 54,8 milliards de dollars, en raison d'une forte demande pour les produits pharmaceutiques, les jouets, les vêtements et l'ameublement de maison. Cette catégorie a enregistré le plus gros déficit commercial de tous les secteurs en 2007, soit 35,9 milliards de dollars.

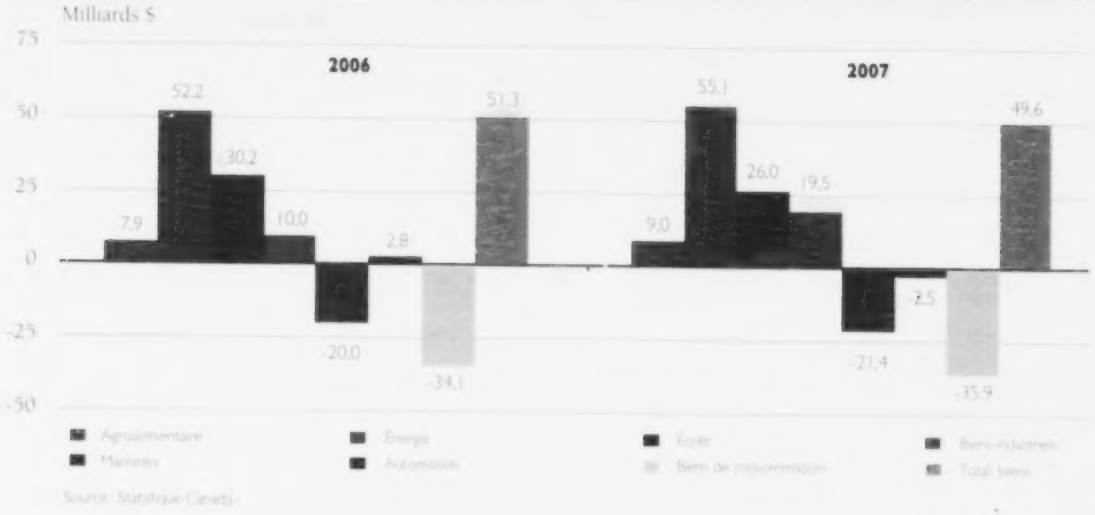
Pour ce qui est des parts des importations totales, quatre catégories – les machines et le matériel (28,1 p. 100), les biens et matériaux industriels (20,5 p. 100), les produits de l'automobile (19,2 p. 100) et les biens de consommation (13,2 p. 100) – ont accaparé plus de 80,9 p. 100 des importations au Canada en 2007.

Excédent du commerce des biens

Après avoir touché un sommet à 70,7 milliards de dollars en 2001, l'excédent du commerce des biens du Canada a reculé à 49,6 milliards de dollars en 2007, sa valeur la plus basse en huit ans. Dans l'intervalle, des changements structurels se sont produits dans les relations commerciales du Canada avec le monde. En 2007, l'excédent du commerce des biens s'explique par les gains faits dans les secteurs de l'énergie, des biens et matériaux industriels et des produits agroalimentaires (figure 4-6), qui ont contrebalancé les reculs subis dans les échanges de biens de

4 Statistique Canada, *Commerce international des marchandises : revue annuelle*, no 65-208-XWF au Catalogue, 2007.

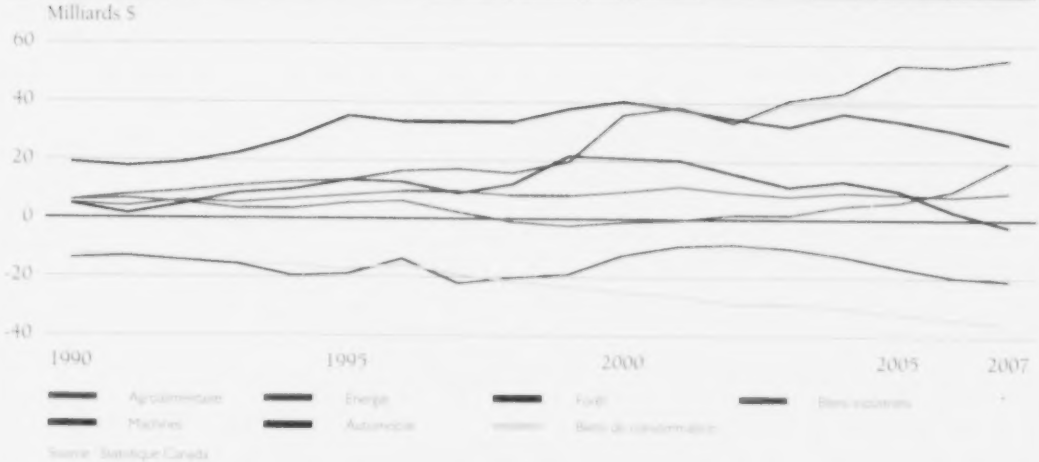
FIGURE 4-6
Solde du commerce des biens par grand groupe, 2006-2007



L'évolution de l'excédent commercial du Canada

Des sept grandes catégories de biens, trois ont toujours affiché un excédent commercial au cours des 28 dernières années. Ce sont les grands secteurs de ressources traditionnels du Canada : produits agricoles et poisson, foresterie et produits énergétiques. En dollars nominaux, l'excédent du commerce des produits agricoles et du poisson a atteint un sommet en 2001, à 10,7 milliards de dollars. L'excédent du commerce des produits énergétiques a inscrit un nouveau record en 2007, à 55,1 milliards de dollars, mais l'excédent du commerce des produits forestiers avait touché son point le plus élevé en 2000, à 39,7 milliards de dollars, pour se replier par la

Solde du commerce des biens par grand groupe, 1990-2007



suite. Les catégories où le Canada a toujours enregistré un déficit commercial sont celles des machines et du matériel et des biens de consommation; ces déficits se sont creusés au cours des dernières années.

Les produits de l'automobile et les bien et matériaux industriels sont les seuls secteurs qui ont enregistré à la fois des excédents et des déficits au cours des 28 dernières années. Mais ces renversements de tendance ont été l'exception plutôt que la règle et ont été de courte durée. En 2007, le secteur de l'automobile a enregistré son premier déficit depuis 1987, essentiellement en raison d'une baisse des exportations, les importations étant demeurées relativement stables. Les biens et matériaux industriels ont systématiquement enregistré des excédents, sauf entre 1998 et 2001, une période caractérisée par la faiblesse des prix des métaux et les prix élevés des importations d'acier et de produits chimiques.

consommation, de machines et de matériel, de produits de l'automobile et de produits forestiers.

Le commerce des services

En 2007, les exportations canadiennes de services ont progressé marginalement, soit de 0,3 p. 100, à 67,5 milliards de dollars. Par contre, les importations de services ont augmenté de 5,5 p. 100, atteignant un sommet de 86,9 milliards de dollars. En conséquence, le déficit du commerce des services a grimpé au niveau record de 19,5 milliards de dollars, alors qu'il avait été de 15,2 milliards de dollars en 2006, ce qui se traduit par une détérioration de 4,3 milliards de dollars du solde du commerce des services.

L'essentiel de cette détérioration est imputable au déficit croissant du commerce des services de voyage, qui a atteint 10,3 milliards de dollars. Ce déficit montre une forte tendance à la hausse depuis 2002, les Canadiens profitant de la vigueur de leur dollar pour voyager aux États-Unis. Une ventilation par sous-catégories indique que tant les voyages d'affaires que les voyages à des fins personnelles ont vu leur déficit augmenter de façon spectaculaire. Le déficit du commerce des services de transport s'est aussi creusé, passant de 7,1 milliards de dollars en 2006 à 7,7 milliards de dollars en 2007, tandis que celui des services commerciaux demeurait stable. Les déficits des services de voyage et des services de transport sont les plus élevés jamais enregistrés.

Parmi les grandes catégories, les exportations de services de transport ont connu une solide croissance (2,9 p. 100), tandis que les exportations de services de voyage ne progressaient que marginalement (0,3 p. 100). Les services commerciaux sont la seule catégorie à avoir accusé un recul en 2007 (baisse de 0,6 p. 100), les baisses observées dans les services de construction (-36,9 p. 100), les services de recherche-développement (-8,3 p. 100), les services audiovisuels (-7,0 p. 100) et les autres services financiers (-2,0 p. 100) étant en partie compensées par des gains dans les services de communication (4,2 p. 100) et les redevances et droits de licences (6,1 p. 100).

Du côté des importations, les services de voyage et de transport ont augmenté respectivement de 15,5 p. 100 et de 5,3 p. 100 en 2007, tandis que les importations de services commerciaux fléchissaient de 0,3 p. 100. Les baisses observées dans les services d'architecture, de génie et les autres services techniques (-8,2 p. 100), les services de communication (-7,8 p. 100) et les services de recherche-déve-

Tableau 4-1
Solde du commerce des services par catégorie (milliards $)

	2005	2006	2007
Monde			
Services (total)	-12,2	-15,2	-19,5
Voyages	-5,4	-6,7	-10,3
Transports	-5,8	-7,1	-7,7
Services commerciaux	-1,6	-2,2	-2,3
É.-U.			
Services (total)	-9,5	-9,8	-13,5
Voyages	-3,2	-4,3	-7,1
Transports	-1,4	-1,8	-2,3
Services commerciaux	-5,0	-3,9	-4,3
UE			
Services (total)	-0,9	-1,9	-2,3
Voyages	-1,2	-1,3	-1,8
Transports	-1,1	-1,4	-1,3
Services commerciaux	1,5	0,8	0,7
Japon			
Services (total)	-0,9	-1,8	-2,0
Voyages	0,4	0,4	0,2
Transports	0,0	-0,1	-0,1
Services commerciaux	-1,2	-2,1	-2,1

loppement (-6,3 p. 100) ont été le principal facteur à l'origine du repli des importations de services commerciaux, tandis que les autres services financiers connaissaient une forte croissance (12,7 p. 100), qui a contribué à limiter globalement les pertes de ce groupe.

La ventilation par destination géographique révèle que le déficit du commerce des services avec les États-Unis a augmenté, passant de 9,8 milliards de dollars à 13,5 milliards de dollars, tandis que les déficits du commerce des services avec l'UE et le Japon ont atteint 2,3 milliards de dollars et 2,0 milliards de dollars, respectivement (tableau 4-1). L'aggravation du déficit avec les États-Unis est principalement attribuable à l'augmentation des importations de services de voyage et de transport, tandis que la hausse des importations de services de voyage avec l'UE explique le déficit plus important enregistré avec cette région.

Le compte courant

Outre le commerce des biens et services que nous venons d'examiner, le compte courant englobe aussi les paiements et les rentrées au titre des revenus de placements et les transferts courants. L'an dernier, le solde du compte courant a reculé à 14,2 milliards de dollars, alors qu'il était de 23,6 milliards de dollars en 2006, un repli d'environ 40 p. 100. Près de deux tiers de la diminution du solde du compte courant sont attribuables à la baisse de près de 6,0 milliards de dollars du solde du commerce des biens et services. Le reste provient du solde net des flux de revenus de placements, alors que l'écart entre les bénéfices réalisés par les investisseurs étrangers et ceux qu'ont touchés les investisseurs canadiens à l'étranger s'est creusé de 5,9 milliards de dollars et n'a été que partiellement compensé par une amélioration nette des 3,8 milliards de dollars dans les flux de revenus sur les placements de portefeuille. Le solde du commerce

Le commerce des biens et services dans l'économie

Le ratio du commerce au PIB sert à mesurer l'ouverture d'une économie au commerce, ou encore l'importance des échanges commerciaux pour une économie (il ne faut pas interpréter faussement ces mesures comme une indication des pourcentages du PIB attribuables aux échanges commerciaux : au sens comptable, la contribution du commerce au PIB provient du solde des exportations et des importations). Les exportations canadiennes de biens et services équivalaient à 34,8 p. 100 du PIB en 2007, tandis que le commerce total (exportations plus importations) représentait 67,6 p. 100 du PIB, le second ratio le plus élevé au sein du G8. Ces ratios sont en baisse au Canada depuis quelques années, ce qui illustre les limites inhérentes à leur utilisation comme mesure de l'ouverture au commerce ou de son importance. Leur déclin au Canada ne signifie pas que le Canada est moins ouvert au commerce ou qu'il compte moins sur les échanges commerciaux : il traduit simplement l'appréciation du dollar canadien et l'amélioration des termes de l'échange du Canada. Les prix des biens qui entrent dans le commerce ont diminué par rapport à ceux des biens qui ne sont pas échangés sur le marché international, avec pour résultat que la valeur du commerce a baissé relativement au PIB canadien.

EXPORTATIONS DE BIENS ET SERVICES EN PROPORTION DU PIB (POURCENTAGE)

	2005	2006	2007
Canada	37,7	36,2	34,8
France	26,0	26,9	26,7
Allemagne	40,9	45,1	46,8
Italie	26,0	27,8	n.d.
Japon	14,3	16,1	n.d.
R.-U.	26,5	28,5	25,9
É.-U.	10,5	11,1	11,9
Russie	35,2	33,8	30,3
Mexique	30,0	31,9	n.d.

COMMERCE TOTAL DES BIENS ET SERVICES EN PROPORTION DU PIB (POURCENTAGE)

	2005	2006	2007
Canada	71,7	69,8	67,6
France	53,0	55,1	55,2
Allemagne	76,7	84,7	86,5
Italie	52,0	56,5	n.d.
Japon	27,3	30,9	n.d.
R.-U.	56,5	60,6	55,4
É.-U.	26,8	28,0	28,8
Russie	56,7	54,9	52,2
Mexique	61,5	65,1	n.d.

Tableau 4-2
Exportations et importations de marchandises du Canada par région

Exportations de marchandises du Canada par région (milliards $ et pourcentage)				
Pays	2006	2007	Part en 2007	Croissance annuelle en 2007
Monde	440,3	450,3	100,0	2,3
É.-U.	359,3	356,0	79,1	-0,9
R.-U.	10,1	12,8	2,8	26,3
Chine	7,7	9,3	2,1	21,3
Japon	9,4	9,2	2,0	-2,5
Mexique	4,4	5,0	1,1	13,2
Pays	3,1	4,0	0,9	32,0
Allemagne	4	3,9	0,9	-1,8
Norvège	1,9	3,7	0,8	95,0
France	2,9	3,1	0,7	8,5
Corée	3,3	3,0	0,7	-7,9
UE	29,2	34,8	7,7	19,4

Importations de marchandises du Canada par région (milliards $ et pourcentage)				
Pays	2006	2007	Part en 2007	Croissance annuelle en 2007
Monde	396,6	406,6	100,0	2,5
É.-U.	217,6	220,4	54,2	1,3
Chine	34,5	38,3	9,4	11,0
Mexique	16,0	17,2	4,2	7,2
Japon	15,3	15,4	3,8	0,8
Allemagne	11,1	11,5	2,8	3,7
R.-U.	10,9	11,5	2,8	5,6
Corée	5,8	5,4	1,3	-6,9
Norvège	5,4	5,3	1,3	-2,1
France	5,2	5,1	1,3	-1,9
Italie	4,9	5,1	1,3	3,3
UE	49,3	49,4	12,1	0,2

Source : Statistique Canada

des biens s'est affaibli au cours de la seconde moitié de 2007 et, pour la première fois en neuf ans, le compte courant du Canada est devenu déficitaire au quatrième trimestre.

Le commerce des marchandises avec les principaux partenaires commerciaux

Tel qu'indiqué, le Canada a diversifié son commerce hors des États-Unis depuis quelques années. L'an dernier, les exportations totales de marchandises du Canada aux États-Unis ont fléchi de 0,9 p. 100, à 356,0 milliards de dollars[5]. La part des États-Unis dans les exportations totales de marchandises a ainsi reculé de 2,6 points de pourcentage, à 79,1 p. 100 – la première fois où cette part s'est retrouvée sous la barre des 80 p. 100 depuis 1995. Cependant, les exportations de marchandises vers les destinations autres que les États-Unis ont progressé de 16,5 p. 100.

5 Tel qu'indiqué précédemment, l'expression « commerce de marchandises » décrit les échanges de produits sur une base douanière, par opposition au « commerce des biens » qui fait état des échanges commerciaux selon la balance des paiements. Les données douanières sont produites en vertu du système harmonisé (SH) de classification harmonisé à l'échelle internationale, qui est ventilé en chapitres numérotés 1 à 99. Les chapitres 98 et 99 du système SH représentent des transactions spéciales, qui sont exclues de l'analyse qui suit.

FIGURE 4-7A
Dix principales exportations de marchandises aux États-Unis, 2007

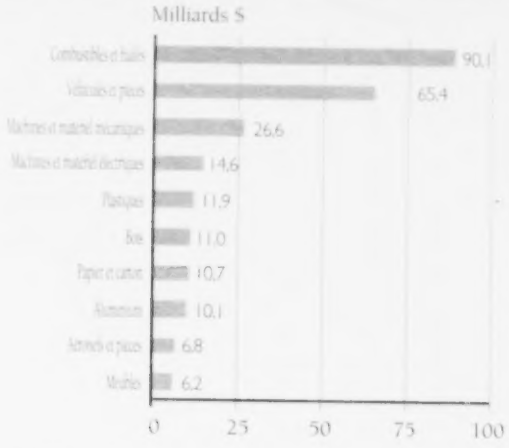
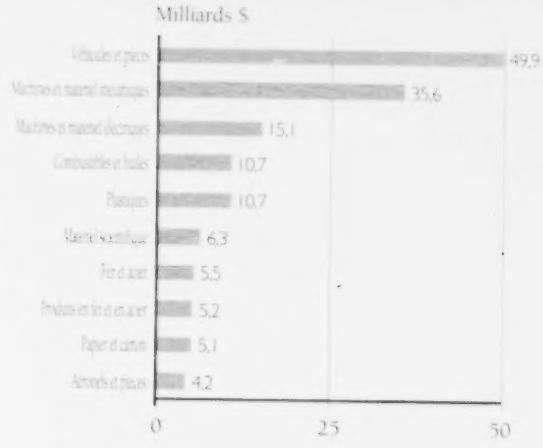


FIGURE 4-7B
Dix principales importations de marchandises des États-Unis, 2007



Le tableau 4-2 fait voir les 10 principaux partenaires commerciaux du Canada. Les exportations de marchandises canadiennes ont enregistré leur plus forte croissance avec la Norvège (95,0 p. 100), les Pays-Bas (32,0 p. 100) et le Royaume-Uni (26,3 p. 100). La hausse des prix des exportations de métaux est responsable de la forte croissance des exportations vers ces trois pays européens, en particulier le nickel qui représentait près de 90 p. 100 de l'accroissement total des exportations vers la Norvège, environ le tiers de l'augmentation des exportations aux Pays-Bas et près de 30 p. 100 de la hausse des exportations vers le Royaume-Uni. Les exportations du Canada en Chine ont progressé de 21,3 p. 100 en 2007, ce pays devançant le Japon pour prendre le troisième rang des principaux marchés d'exportation du Canada.

Les États-Unis détiennent toujours la part du lion des importations de marchandises au Canada, soit 54,2 p. 100 en 2007. La Chine et le Mexique suivent avec des parts respectives de 9,4 p. 100 et de 4,2 p. 100. L'Italie a devancé l'Algérie au dixième rang des principales sources d'importations au Canada. En termes de croissance, les importations de Chine (11,0 p. 100), du Mexique (7,2 p. 100) et du Royaume-Uni (5,6 p. 100) ont enregistré la croissance la plus forte parmi les 10 principales sources d'importations en 2007.

Le commerce des marchandises avec certains des principaux partenaires commerciaux par secteur

Les États-Unis

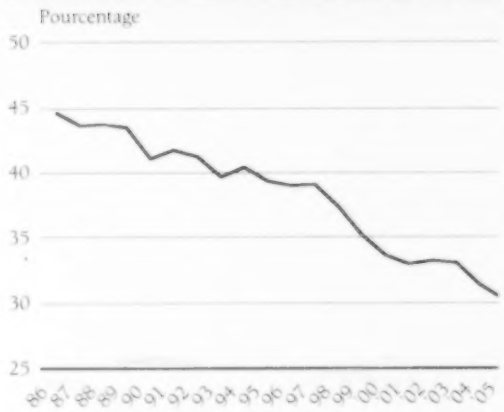
Comme nous l'avons déjà indiqué, les exportations aux États-Unis ont diminué en 2007. Les baisses étaient particulièrement notables pour les produits de l'automobile, le bois d'œuvre de résineux, le papier et le carton, ainsi que les plastiques qui, ensemble, ont accumulé des pertes de près de 11,8 milliards de dollars. Comme il ressort de la figure 4-7a, les exportations canadiennes de marchandises aux États-Unis demeurent concentrées dans trois grandes catégories : les combustibles et huiles minéraux (25,3 p. 100), les véhicules automobiles et pièces (18,4 p. 100) et les machines et le matériel mécaniques (7,5 p. 100). Globalement, ces trois catégories représentent quelque 51,1 p. 100 de toutes nos exportations de marchandises aux États-Unis. Les 10 principaux produits canadiens exportés aux États-Unis accaparaient 71,1 p. 100 de l'ensemble des exportations vers ce pays, soit 253,3 milliards de dollars. Les exportations étaient en baisse dans sept des 10 principales catégories l'an dernier, les exceptions étant les combustibles et huiles minéraux, les machines mécaniques et les aéronefs, qui ont progressé de 7,0 p. 100, de 3,3 p. 100 et de 22,2 p. 100, respectivement.

Les importations de marchandises au Canada en provenance des États-Unis ont augmenté de 1,3 p. 100, à 220,4 milliards de dollars, en 2007, représentant 54,2 p. 100 des importations totales de marchandises du Canada. À ce niveau, la part des États-Unis est de

Les échanges intra-entreprises entre le Canada et les États-Unis

En 2005, la plus récente année pour laquelle des données sont disponibles, 30,3 p. 100 du commerce des biens entre le Canada et les États-Unis était constitué d'échanges intra-entreprises, en baisse par rapport au niveau de près de 45 p. 100 de la fin des années 80. Le Canada est aussi l'un des pays développés qui affiche les parts les plus faibles d'échanges intra-entreprises parmi les principaux partenaires commerciaux des États-Unis. Cela traduit le fait qu'une bonne partie de l'investissement direct canadien aux États-Unis est dirigé vers les services financiers et d'autres secteurs où l'on ne devrait pas observer beaucoup d'échanges de biens intra-entreprises. Cela témoigne aussi du niveau élevé d'adaptation des exporteurs canadiens au marché américain et vice-versa.

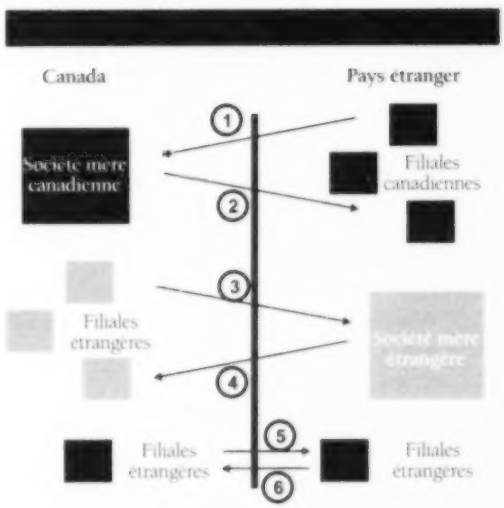
Part des échanges intra-entreprises dans le commerce entre le Canada et les États-Unis



Source : Bureau de l'économiste en chef, MAECI
Données : U.S. Bureau of Economic Analysis

Les échanges intra-entreprises sont des échanges entre des entreprises apparentées situées de part et d'autre de la frontière. Dans le cas du Canada et des États-Unis, il y a six catégories d'échange intra-entreprises :

1) Les importations par une société mère canadienne d'une société affiliée aux États-Unis;
2) Les exportations d'une société mère canadienne vers une société affiliée aux États-Unis;
3) Les exportations d'une filiale américaine située au Canada vers sa société mère aux États-Unis;
4) Les importations par une filiale de sa société mère aux États-Unis;
5) Les exportations d'une filiale canadienne d'une société mère étrangère (ni canadienne ni américaine) vers une société affiliée du même groupe aux États-Unis;
6) Les importations par une filiale étrangère au Canada (ni canadienne ni américaine) d'une société affiliée aux États-Unis.

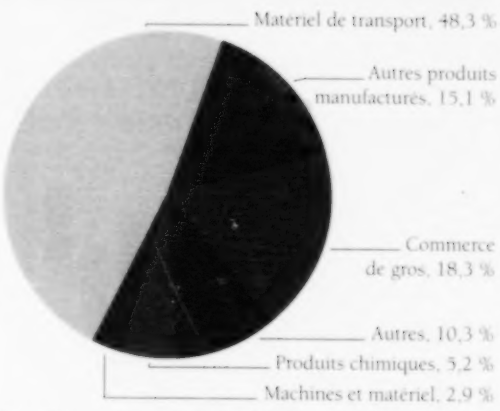


Les contraintes de données nous empêchent de mesurer les échanges entre les sociétés affiliées à une société mère d'un pays tiers (catégories 5 et 6 ci-dessus)[1].

En 2005, 30,3 p. 100 du commerce canado-américain, soit environ 153,4 milliards de dollars

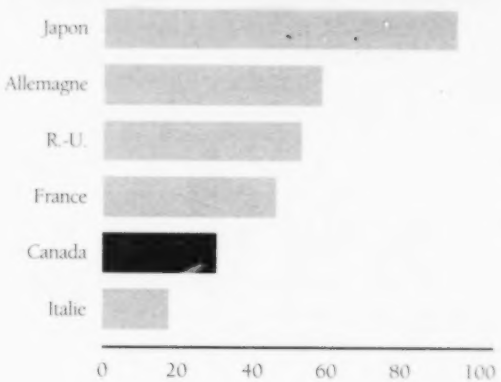
1 Les données proviennent du U.S. Bureau of Economic Analysis et couvrent les activités des multinationales étrangères aux États-Unis et des multinationales américaines à l'étranger.

Échanges intra-entreprises Canada–États-Unis par industrie, 2005


Matériel de transport, 48,3 %
Autres produits manufacturés, 15,1 %
Commerce de gros, 18,3 %
Autres, 10,3 %
Produits chimiques, 5,2 %
Machines et matériel, 2,9 %

Source : Bureau de l'économiste en chef, MAECI
Données : U.S. Bureau of Economic Analysis

Part des échanges intra-entreprises dans le commerce avec les États-Unis, 2005



Source : Bureau de l'économiste en chef, MAECI
Données : U.S. Bureau of Economic Analysis

É.-U., se déroulait au sein des entreprises. Les échanges intra-entreprises représentaient quelque 34,0 p. 100 des exportations canadiennes, mais une part beaucoup moins élevée des importations, soit 25,2 p. 100. Dans une large mesure, cet écart entre les importations et les exportations reflète la différence qui existe entre les entreprises canadiennes et américaines. Plus des trois-quarts des exportations canadiennes qui constituent des échanges intra-entreprises sont le fait d'une filiale exportant vers sa société mère aux États-Unis, alors que seulement 22,8 p. 100 est constitué d'expéditions d'une société mère canadienne vers une filiale aux États-Unis. Dans le cas des importations intra-entreprises, l'écart est encore plus marqué. Quelque 94,4 p. 100 des importations intra-entreprises est imputable à des filiales au Canada qui importent de leur société mère aux États-Unis, contre seulement 5,6 p. 100 qui est le fait de filiales aux États-Unis expédiant des biens à leur société mère canadienne.

Le secteur du matériel de transport est à l'origine de près de la moitié des échanges intra-entreprises entre le Canada et les États-Unis, avec en tête les véhicules automobiles – une industrie dominée par les grands constructeurs américains qui ont des activités des deux côtés de la frontière. Une autre tranche de 15,1 p. 100 des échanges intra-entreprises allait aux « autres produits manufacturés », mais le second secteur en importance après le matériel de transport était celui du commerce de gros. En 1990, 85,1 p. 100 des échanges intra-entreprises de biens entre le Canada et les États-Unis se passaient dans le secteur manufacturier; en 2005 la proportion avait reculé à 71,4 p. 100, le secteur du commerce de gros accaparant la plus grande partie de la différence.

Parmi les pays du G-7, le Canada affiche la deuxième part la plus faible des échanges intra-entreprises avec les États-Unis, après l'Italie. Les trois autres grands pays européens – l'Allemagne, le Royaume-Uni et la France – ont des parts assez similaires, allant de 58,2 p. 100 pour l'Allemagne à 46,2 p. 100 pour la France. C'est le Japon qui, de loin, a la part la plus élevée d'échanges intra-entreprises avec les États-Unis, soit 94,1 p. 100.

La part relativement faible des échanges entre sociétés apparentées dans le commerce canado-américain est le reflet du profil de l'investissement direct. Notamment, une grande part de l'investissement direct du Canada aux États-Unis va dans des secteurs où les échanges de biens intra-entreprises ne sont pas très importants. Ainsi, parmi les pays du G-7, le Canada occupe l'avant-dernier rang pour la valeur de l'IED dans le secteur manufacturier aux États-Unis (ici aussi, devant l'Italie) même si, globalement, l'IED

En 2005, la plus récente année pour laquelle des données sont disponibles, 30,3 p. 100 du commerce des biens entre le Canada et les États-Unis était constitué d'échanges intra-entreprises, en baisse par rapport au niveau de près de 45 p. 100 de la fin des années 80. Le Canada est aussi l'un des pays développés qui affiche les parts les plus faibles d'échanges intra-entreprises parmi les principaux partenaires commerciaux des États-Unis. Cela traduit le fait qu'une bonne partie de l'investissement direct canadien aux États-Unis est dirigé vers les services financiers et d'autres secteurs où l'on ne devrait pas observer beaucoup d'échanges de biens intra-entreprises. Cela témoigne aussi du niveau élevé d'adaptation des exportateurs canadiens au marché américain et vice-versa.

Les échanges intra-entreprises sont des échanges entre des entreprises apparentées situées de part et d'autre de la frontière. Dans le cas du Canada et des États-Unis, il y a six catégories d'échange intra-entreprises :

1) Les importations par une société mère canadienne d'une société affiliée aux États-Unis;

2) Les exportations d'une société mère canadienne vers une société affiliée aux États-Unis;

3) Les exportations d'une filiale américaine située au Canada vers sa société mère aux États-Unis;

4) Les importations par une filiale de sa société mère aux États-Unis;

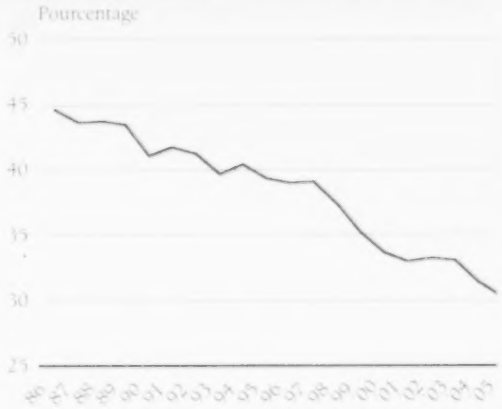
5) Les exportations d'une filiale canadienne d'une société mère étrangère (ni canadienne ni américaine) vers une société affiliée du même groupe aux États-Unis;

6) Les importations par une filiale étrangère au Canada (ni canadienne ni américaine) d'une société affiliée aux États-Unis.

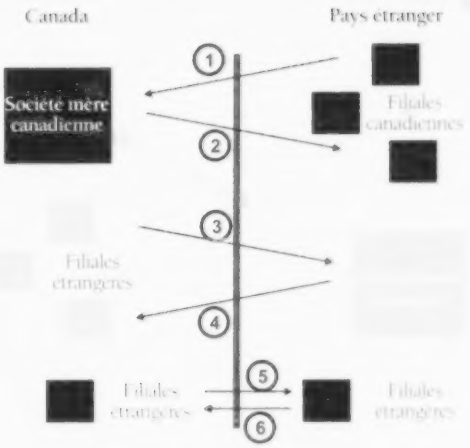
Les contraintes de données nous empêchent de mesurer les échanges entre les sociétés affiliées à une société mère d'un pays tiers (catégories 5 et 6 ci-dessus)[1].

En 2005, 30,3 p. 100 du commerce canado-américain, soit environ 153,4 milliards de dollars

Part des échanges intra-entreprises dans le commerce entre le Canada et les États-Unis

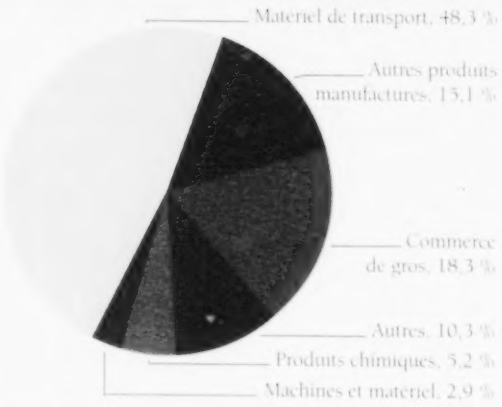


Source : Bureau de l'économie et du commerce international (MAECI)
Données : U.S. Bureau of Economic Analysis



1. Les données proviennent du U.S. Bureau of Economic Analysis et couvrent les activités des multinationales étrangères aux États-Unis et des multinationales américaines à l'étranger.

Échanges intra-entreprises Canada–États-Unis par industrie, 2005


Matériel de transport, 48,3 %
Autres produits manufacturés, 15,1 %
Commerce de gros, 18,3 %
Autres, 10,3 %
Produits chimiques, 5,2 %
Machines et matériel, 2,9 %

Source : Bureau de la statistique du Québec (BSQ), d'après Statistique Canada, Bureau of Economic Analysis.

Part des échanges intra-entreprises dans le commerce avec les États-Unis, 2005

Source : Bureau de la statistique du Québec (BSQ), d'après Statistique Canada, Bureau of Economic Analysis.

E.-U., se déroulait au sein des entreprises. Les échanges intra-entreprises représentaient quelque 34,0 p. 100 des exportations canadiennes, mais une part beaucoup moins élevée des importations, soit 25,2 p. 100. Dans une large mesure, cet écart entre les importations et les exportations reflète la différence qui existe entre les entreprises canadiennes et américaines. Plus des trois-quarts des exportations canadiennes qui constituent des échanges intra-entreprises sont le fait d'une filiale exportant vers sa société mère aux États-Unis, alors que seulement 22,8 p. 100 est constitué d'expéditions d'une société mère canadienne vers une filiale aux États-Unis. Dans le cas des importations intra-entreprises, l'écart est encore plus marqué. Quelque 94,4 p. 100 des importations intra-entreprises est imputable à des filiales au Canada qui importent de leur société mère aux États-Unis, contre seulement 5,6 p. 100 qui est le fait de filiales aux États-Unis expédiant des biens à leur société mère canadienne.

Le secteur du matériel de transport est à l'origine de près de la moitié des échanges intra-entreprises entre le Canada et les États-Unis, avec en tête les véhicules automobiles – une industrie dominée par les grands constructeurs américains qui ont des activités des deux côtés de la frontière. Une autre tranche de 15,1 p. 100 des échanges intra-entreprises allait aux « autres produits manufacturés », mais le second secteur en importance après le matériel de transport était celui du commerce de gros. En 1990, 85,1 p. 100 des échanges intra-entreprises de biens entre le Canada et les États-Unis se passaient dans le secteur manufacturier; en 2005 la proportion avait reculé à 71,4 p. 100, le secteur du commerce de gros accaparant la plus grande partie de la différence.

Parmi les pays du G-7, le Canada affiche la deuxième part la plus faible des échanges intra-entreprises avec les États-Unis, après l'Italie. Les trois autres grands pays européens – l'Allemagne, le Royaume-Uni et la France – ont des parts assez similaires, allant de 58,2 p. 100 pour l'Allemagne à 46,2 p. 100 pour la France. C'est le Japon qui, de loin, a la part la plus élevée d'échanges intra-entreprises avec les États-Unis, soit 94,1 p. 100.

La part relativement faible des échanges entre sociétés apparentées dans le commerce canado-américain est le reflet du profil de l'investissement direct. Notamment, une grande part de l'investissement direct du Canada aux États-Unis va dans des secteurs où les échanges de biens intra-entreprises ne sont pas très importants. Ainsi, parmi les pays du G-7, le Canada occupe l'avant-dernier rang pour la valeur de l'IED dans le secteur manufacturier aux États-Unis (ici aussi, devant l'Italie) même si, globalement, l'IED

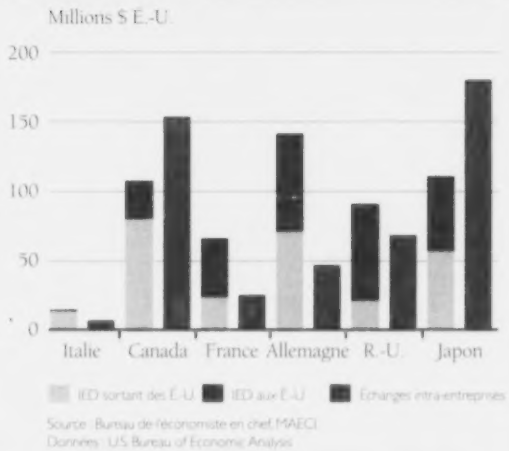
canadien aux États-Unis se compare à celui du Japon ou des trois grands pays européens.

Nonobstant cette part relativement faible, il y a lieu de signaler que les échanges de biens intra-entreprises entre le Canada et les États-Unis sont loin d'être négligeables. À vrai dire, le Canada occupe le second rang des partenaires commerciaux des États-Unis à ce titre, après le Japon. Cela s'explique par le volume même du commerce canado-américain.

Il est bien connu que le Canada et les États-Unis sont les deux plus grands partenaires commerciaux au monde. Si les grandes entreprises sont à l'origine d'une bonne partie de ces échanges, une proportion assez élevée d'entreprises canadiennes de plus petite taille exportent aux États-Unis. En fait, 18,8 p. 100 des exportations manufacturières canadiennes aux États-Unis sont le fait d'entreprises exportant moins de 25 millions de dollars par année, contre seulement 15,0 p. 100 pour les marchés autres que les États-Unis. Cela pourrait indiquer un niveau accru d'adaptation des exportateurs canadiens au marché américain.

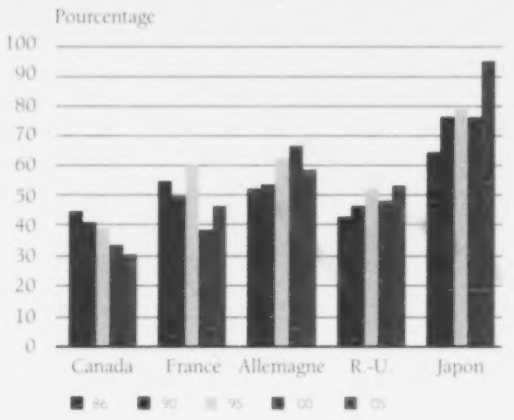
En outre, le Canada n'a pas toujours affiché une part aussi faible d'échanges intra-entreprises avec les États-Unis. En 1996, elle équivalait à peu près à celle des trois grands pays européens et était même supérieure à celle du Royaume-Uni. Cela incite à penser que les deux accords commerciaux conclus au cours de la période (l'ALE entre le Canada et les États-Unis et l'ALENA) ont facilité les échanges commerciaux entre les deux pays sans qu'il soit nécessaire d'avoir une présence à l'étranger.

Part des échanges intra-entreprises dans le commerce entre le Canada et les États-Unis



Source : Bureau de l'économiste en chef, MAECI
Données : U.S. Bureau of Economic Analysis

Part des échanges intra-entreprises dans le commerce avec les États-Unis



Source : Bureau de l'économiste en chef, MAECI
Données : U.S. Bureau of Economic Analysis

0,7 point de pourcentage inférieure à celle de l'année précédente. Les véhicules automobiles et pièces, ainsi que les machines et le matériel – mécaniques et électriques – ont représenté 45,6 p. 100 des importations totales de marchandises des États-Unis en 2007 (figure 4-7b). Les 10 principales marchandises importées au niveau de la classification à deux chiffres du système harmonisé (SH) représentaient environ 67,2 p. 100 des importations totales de marchandises des États-Unis, soit 148,2 milliards de dollars.

Comme dans le cas des exportations, les produits liés aux aéronefs et aux astronefs sont ceux qui ont affiché la croissance la plus rapide parmi les 10 principales catégories d'importations en 2007, avec un gain de 38,9 p. 100, tandis que les machines et le matériel

(-3,0 p. 100) et les produits en plastique (-4,5 p. 100) sont les catégories ayant accusé les replis les plus importants.

L'Union européenne

Les exportations de marchandises du Canada vers l'UE ont bondi en 2007, propulsées par les exportations vers le Royaume-Uni et les Pays-Bas. Globalement, les exportations vers cette région étaient en hausse de 19,4 p. 100, à 34,8 milliards de dollars. En particulier, le Royaume-Uni explique près du tiers de la croissance des exportations totales du Canada. Les 10 principales catégories d'exportations représentaient 70,7 p. 100 de l'ensemble des exportations vers l'UE l'an dernier (figure 4-8a). Les exportations de produits chimiques inorganiques, d'aluminium et de nickel ont plus que doublé en 2007, avec des taux de croissance de 143,5 p. 100, de 105,8 p. 100 et de 103,4 p. 100, respectivement. L'augmentation de la demande d'uranium explique la forte hausse des exportations de produits chimiques inorganiques. Les minerais (+59,1 p. 100) et les machines et le matériel mécaniques (+11,5 p. 100) ont aussi affiché une solide croissance sur le marché d'exportation en 2007, tandis que les exportations de produits liés aux aéronefs et aux astronefs (-14,7 p. 100), de combustibles et huiles minéraux (-13,0 p. 100) et de machines et matériel électriques (-12,2 p. 100) ont reculé.

À l'instar de l'année précédente, les importations canadiennes de marchandises de l'UE ont progressé moins vite que les exportations vers cette région en 2007, ne gagnant que 0,2 p. 100, à 49,4 milliards de dollars. Quatre produits – les machines et le matériel mécaniques, les combustibles et huiles minéraux, les produits pharmaceutiques et les véhicules automobiles – sont à l'origine de 53,1 p. 100 des importations en provenance de l'UE (figure 4-8b). Les importations de produits chimiques organiques (-14,1 p. 100), de produits en fer et en acier (-13,3 p. 100), de produits liés aux aéronefs et astronefs (-5,5 p. 100), et de combustibles et huiles minéraux (-4,3 p. 100) ont toutes reculé en 2007, alors que les importations de boissons augmentaient de 10,1 p. 100.

Le Japon

Les exportations canadiennes de marchandises au Japon ont reculé de 2,5 p. 100 en 2007, à 9,2 milliards de dollars. C'est la première baisse depuis 2003. Ce repli est principalement attribuable à la diminution des exportations de minerais, de bois, de pâte de bois et de combustibles et huiles minéraux. Une augmentation marquée des exportations de nickel est venue limiter les pertes. Les 10 plus importants produits exportés au Japon ont accaparé plus de 75 p. 100 des exportations totales de marchandises vers ce pays (figure 4-9a). Cinq produits – le bois, les minerais, les combustibles et huiles minéraux, les oléagineux et la viande – ont représenté à eux seuls plus de la moitié de l'ensemble des exportations.

FIGURE 4-8A
Dix principales exportations de marchandises vers l'Union européenne, 2007

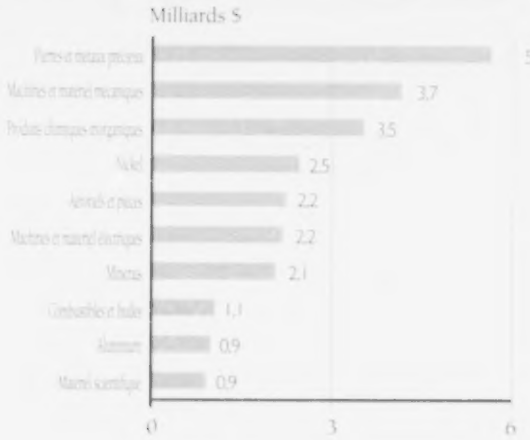


FIGURE 4-8B
Dix principales importations de marchandises de l'Union européenne, 2007

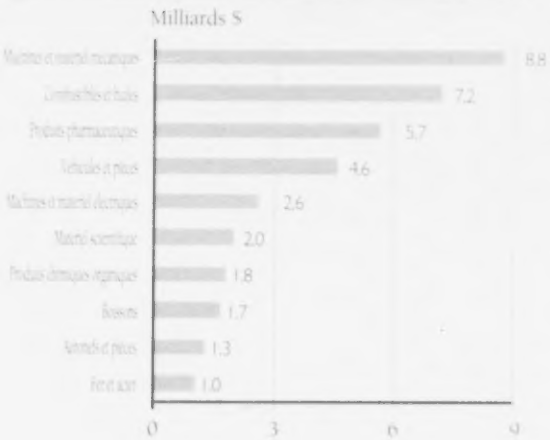


FIGURE 4-9A
Dix principales exportations de marchandises au Japon, 2007

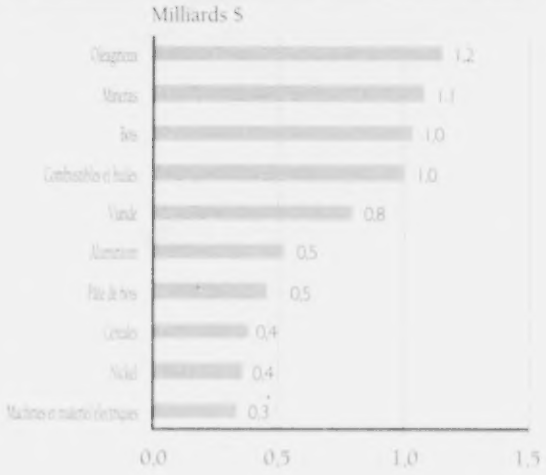
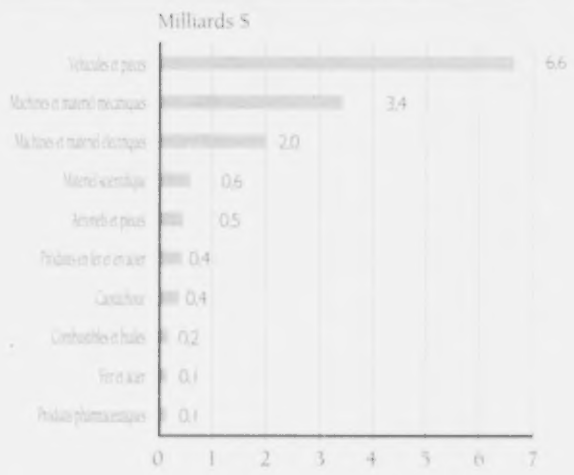


FIGURE 4-9B
Dix principales importations de marchandises du Japon, 2007



Les importations de marchandises du Japon ont progressé 0,8 p. 100 en 2007, à 15,4 milliards de dollars, alors qu'elles avaient été de 15,3 milliards de dollars en 2006. Comme au cours des années précédentes, les importations étaient concentrées dans quelques secteurs (figure 4-9b). Les trois plus importants – les véhicules automobiles (43,0 p. 100), les machines et matériel mécaniques (22,2 p. 100) et les machines et le matériel électriques (12,7 p. 100) – ont été à l'origine de plus des trois quarts des importations totales de marchandises du Japon; si l'on ajoute les sept plus importantes catégories suivantes, la part du total atteint 92,8 p. 100.

La Chine

L'accroissement des exportations canadiennes de marchandises en Chine a compté pour près du cinquième de l'augmentation totale des exportations du Canada vers toutes les destinations l'an dernier, alors que les exportations vers ce pays grimpaient de 21,3 p. 100, à 9,3 milliards de dollars en 2007, contre 7,7 milliards de dollars un an auparavant. En 2007, les 10 principaux produits exportés représen-

FIGURE 4-10A
Dix principales exportations de marchandises en Chine, 2007

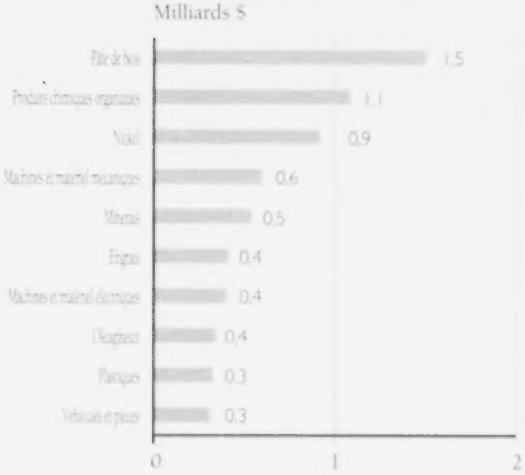


FIGURE 4-10B
Dix principales importations de marchandises de la Chine, 2007

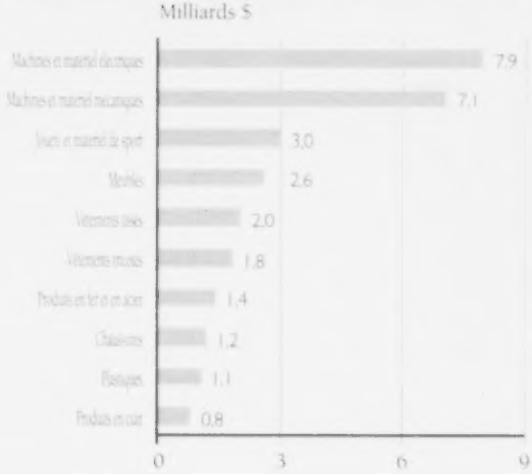


FIGURE 4-11A
Dix principales exportations de marchandises au Mexique, 2007

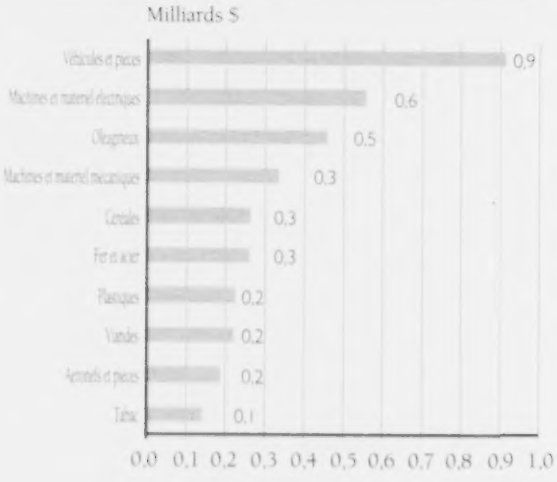
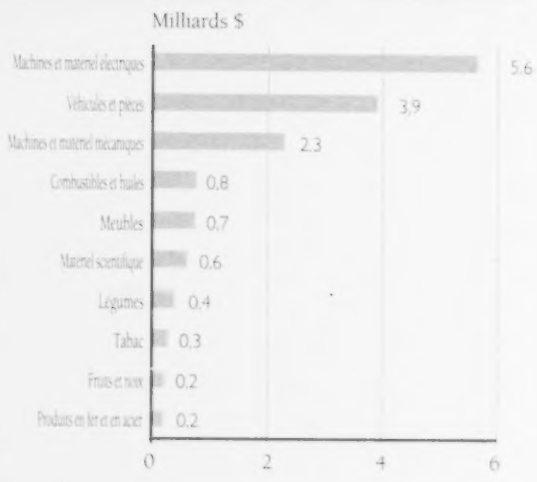


FIGURE 4-11B
Dix principales importations de marchandises du Mexique, 2007



taient près de 70 p. 100 des exportations totales vers ce pays (figure 4-10a). Les exportations de pâte de bois ont augmenté de 32,0 p. 100 pour atteindre 1,5 milliard de dollars l'an dernier, tandis que les exportations de produits chimiques organiques ont franchi la barre du milliard de dollars pour la première fois, soit 1,1 milliard de dollars, alors qu'elles avaient été de 881,0 millions de dollars un an auparavant. La hausse des exportations d'oléagineux (92,3 p. 100), d'engrais (69,9 p. 100) et de produits en nickel (42,8 p. 100) a contribué à ce gain. Bien que les exportations de produits axés sur les ressources aient été le principal moteur de l'exportation, on a aussi observé une progression de 15,4 p. 100 des exportations de machines mécaniques. Ce gain a toutefois été tempéré par un recul des exportations de véhicules automobiles (-22,4 p. 100) et de machines et matériel électriques (-5,9 p. 100).

Les importations au Canada de marchandises provenant de la Chine ont augmenté plus lentement que les exportations en 2007, soit 11,0 p. 100, pour atteindre 38,3 milliards de dollars. Les 10 principales catégories d'importations ont toutes enregistré un taux de croissance positif l'an dernier, à l'exception des machines et du matériel mécaniques. Les machines mécaniques, les machines et le matériel électriques ainsi que les jouets et les articles de sport sont les trois plus importantes catégories d'importations (figure 4-10b), les jouets et les articles de sport (gain de 25,0 p. 100), les machines électriques (gain de 16,9 p. 100) et les vêtements tricotés (gain de 16,5 p. 100) ayant dominé la croissance. La Chine est la deuxième plus importante source d'importations au Canada depuis 2002.

Le Mexique

Au niveau des pays, le Mexique est le cinquième plus important marché d'exportation de marchandises du Canada et la troisième plus importante source d'importations au pays. Les exportations de marchandises au Mexique ont progressé au taux robuste de 13,2 p. 100 l'an dernier pour atteindre 5,0 milliards de dollars, alors qu'elles étaient de 4,4 milliards de dollars en 2006[6]. Dix produits représentent près des trois-quarts de l'ensemble des exportations au

6 Comme au cours des années précédentes, les écarts entre les statistiques canadiennes et mexicaines étaient significatifs en 2007. Les importations du Mexique en provenance du Canada dépassaient les exportations du Canada au Mexique de 3,6 milliards de dollars. Réciproquement, les importations canadiennes du Mexique étaient de 10,2 milliards de dollars supérieures aux exportations mexicaines au Canada. Des études de rapprochement entre le Canada et le Mexique ont permis d'identifier certains problèmes de mauvaise affectation et de sous-dénombrement comme causes principales de ces divergences. La mauvaise affectation par un pays et l'attribution d'échanges commerciaux à un pays qui n'est pas la destination finale des biens, ce qui engendre une situation où les deux pays imputent des échanges à différents pays. À titre d'exemple, le Canada peut expédier des biens vers une destination finale au Mexique en passant par les États-Unis. Il y a sous-dénombrement lorsque des échanges commerciaux ne sont pas consignés par le pays qui compile les statistiques; ils sont donc tout à fait absents des statistiques officielles qu'il publie.

Mexique, avec, en tête, les véhicules automobiles (18,6 p. 100), les machines électriques (11,3 p. 100) et les oléagineux (9,3 p. 100) (figure 4-11a). Sur les 10 principaux produits d'exportation au Mexique en 2007, les produits liés aux aéronefs et aux astronefs ont affiché un taux de croissance supérieur à 100 p. 100, soit 137,0 p. 100. Les exportations de produits du tabac ont aussi progressé fortement (72,2 p. 100).

En 2007, les importations en provenance du Mexique ont progressé de 7,2 p. 100, à 17,2 milliards de dollars, un nouveau record. De façon générale, les importations de marchandises du Mexique sont très concentrées et l'année 2007 n'a pas fait exception à cet égard; les trois plus importants produits d'importation représentaient 69,0 p. 100 de toutes les importations en provenance de ce pays. Dans l'ensemble, les 10 principaux produits d'importation représentaient environ 87,8 p. 100 des importations totales en provenance de ce pays (figure 4-11b). La croissance a été particulièrement notable dans les importations de tabac, qui ont presque doublé (hausse de

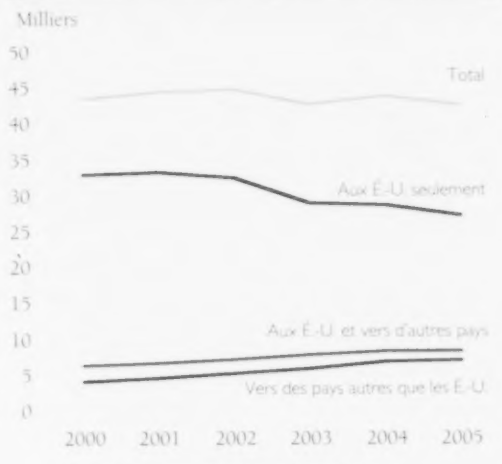
Les exportateurs canadiens : conquérir le marché mondial

L'analyse du nombre d'entreprises canadiennes qui exportent, par contraste à celle de la valeur des exportations, jette un éclairage supplémentaire sur les tendances du commerce du Canada. Les données du Registre des exportateurs[1] montrent que les entreprises canadiennes exportent de plus en plus sur le marché mondial et le nombre de celles qui exportent seulement aux États-Unis diminue avec le temps.

En 2005, il y avait 42 600 entreprises exportatrices au Canada, soit un peu moins qu'en 2000 (43 600) et qu'en 2002 (44 800), année où ce nombre a atteint un niveau record. Cela représente un recul de 2 p. 100 par rapport à 2000 et de 5 p. 100 par rapport au sommet de 2002.

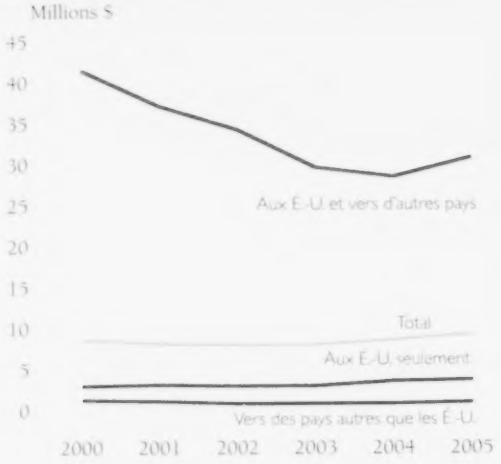
La diminution du nombre d'exportateurs canadiens est essentiellement attribuable à la baisse du nombre d'entreprises exportant seulement aux États-Unis. Le nombre d'entreprises qui n'exportent que sur le marché américain a baissé de 18 p. 100, passant de 33 000 en 2000 à 27 200

Nombre d'entreprises exportatrices selon la destination



Source : Registre des exportateurs de Statistique Canada

Valeur moyenne des exportations



Source : Registre des exportateurs de Statistique Canada

1 Le Registre des exportateurs est une base de données de Statistique Canada. Au moment de la rédaction du présent article, les dernières données disponibles portaient sur 2005.

TABLEAU 1
Établissements exportateurs selon la taille de l'effectif

Nombre d'employés	Nombre d'exportateurs	% de la population des exportateurs	Valeur des exportations (millions $)	Valeur des exportations (%)
Moins de 50	33 062	72,3	121 910	30,4
50-99	6 029	13,2	60 786	15,1
100-199	3 741	8,2	42 837	10,7
200 et plus	2 905	6,4	175 972	43,8
Total	45 737	100,0	401 504	100,0

Source : Registre des exportateurs de Statistique Canada, 2005

en 2005. Cette tendance a été en partie compensée par l'augmentation du nombre d'entreprises qui exportent à la fois aux États-Unis et vers d'autres marchés, qui a grimpé de 1 900, un gain de 29 p. 100. Le nombre d'entreprises exportant seulement vers des pays autres que les États-Unis a progressé encore davantage, soit de 2 900 entreprises (70 p. 100).

Tandis que le nombre d'entreprises exportatrices diminuait, la valeur totale des exportations canadiennes augmentait. Ainsi, la valeur moyenne des exportations par entreprise est passée de 8,7 millions de dollars en 2000 à 9,4 millions de dollars en 2005. On observe toutefois des variations importantes dans la valeur moyenne des exportations vers les diverses régions. Comme on pouvait s'y attendre, la valeur moyenne des exportations est beaucoup plus élevée pour les entreprises qui exportent à la fois aux États-Unis et vers d'autres destinations, mais elle est allée en diminuant. Le nombre croissant de petites entreprises qui exportent dans le monde a contribué à la baisse de la valeur moyenne des exportations.

La baisse du nombre d'entreprises exportant seulement aux États-Unis est principalement attribuable au recul du nombre de petites entreprises exportatrices[2]. Plusieurs petites entreprises ont complètement cessé d'exporter, mais certaines semblent avoir réussi à diversifier leurs exportations pour accéder au groupe des entreprises qui exportent à la fois aux États-Unis et vers d'autres pays, les petites entreprises exportatrices étant celles dont le nombre a augmenté le plus au sein de ce groupe[3].

Bien que ces tendances aient été concentrées parmi les entreprises de plus petite taille, il importe de signaler que du fait que ces entreprises ont une taille limitée, toute variation dans leurs activités d'exportation a un effet relativement modeste sur les exportations globales. Les entreprises de plus grande taille (celles comptant plus de 200 employés) ne représentaient que 6,4 p. 100 des exportateurs canadiens en 2005 mais fournissaient près de la moitié de la valeur des exportations totales (tableau 1)[4].

2 Les entreprises qui exportent pour une valeur inférieure à 1 million de dollars annuellement représentent 85 p. 100 de la baisse du nombre d'entreprises exportant uniquement aux États-Unis entre 2000 et 2005.

3 Les entreprises qui exportent moins de 1 million de dollars annuellement représentaient 81 p. 100 de la hausse du nombre d'entreprises exportant à la fois aux États-Unis et vers d'autres destinations de 2000 à 2005.

4 À noter que les données sur les exportateurs selon la taille de l'effectif ont été compilées au niveau de l'établissement, une mesure statistique différente de celle employée dans les données précédemment citées, compilées au niveau de l'entreprise. L'entreprise est le plus haut niveau hiérarchique associé à un ensemble complet (consolidé). Un établissement est une unité de production, par exemple une usine ou une fabrique, à l'égard de laquelle les données comptables requises pour mesurer la production sont disponibles. Une entreprise peut compter de nombreux établissements.

Tableau 4-3
Exportations de marchandises par province et territoire, 2003-2007 (millions $ et pourcentage)

Province/Territoire	2003	2004	2005	2006	2007	Part en 2007	Croissance annuelle en 2007
Ensemble des provinces	381 071,4	412 290,0	436 257,2	440 266,2	450 315,5	100,0	2,3
Ontario	189 095,5	199 007,3	200 791,8	198 663,9	202 406,3	44,9	1,9
Alberta	57 639,7	64 539,2	77 419,5	78 999,9	82 874,4	18,4	4,9
Québec	64 190,9	68 478,2	71 005,2	73 195,8	69 919,9	15,5	-4,5
Colombie-Britannique	29 334,6	32 261,0	35 575,0	34 878,2	32 375,8	7,2	-7,2
Saskatchewan	10 389,1	13 460,5	14 932,6	16 409,6	19 970,4	4,4	21,7
Manitoba	9 328,7	9 438,0	9 388,4	10 428,0	11 830,7	2,6	13,5
Terre-Neuve et Labrador	4 798,7	7 165,6	8 106,9	9 599,3	11 593,8	2,6	20,8
Nouveau-Brunswick	8 573,7	9 479,7	10 722,9	10 408,9	11 179,9	2,5	7,4
Nouvelle-Écosse	5 477,4	5 810,4	5 802,9	5 193,7	5 451,3	1,2	5,0
Territoires du Nord-Ouest	1 587,8	1 975,2	1 687,1	1 605,2	1 882,0	0,4	17,2
Île-du-Prince-Édouard	647,7	666,8	810,0	838,0	802,8	0,2	-4,2
Yukon	4,8	4,8	11,4	39,7	22,6	0,0	-42,3
Nunavut	2,9	3,2	3,6	5,9	5,6	0,0	-6,1

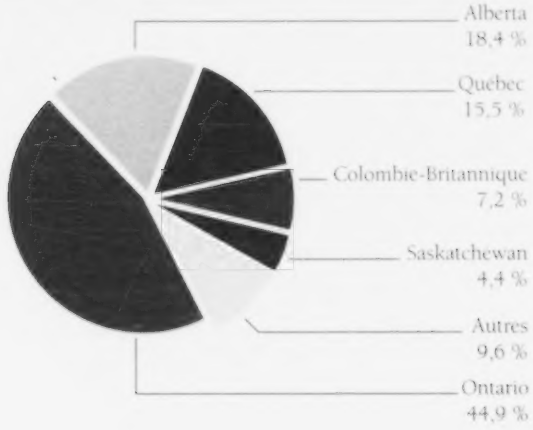
Source : Statistique Canada

95,5 p. 100), de légumes (hausse de 28,8 p. 100) et de machines électriques (hausse de 16,2 p. 100). Les importations de combustibles et huiles minéraux ont par contre reculé de 24,3 p. 100 l'an dernier.

La performance commerciale des provinces

Trois provinces et deux territoires – le Québec, la Colombie-Britannique, l'Île-du-Prince-Édouard, le Yukon et le Nunavut – ont vu leurs exportations de marchandises vers le monde reculer en 2007 (tableau 4-3). Le Yukon a été le plus durement touché, avec une baisse de 43,1 p. 100 de ses exportations totales. À l'opposé, la Saskatchewan et Terre-Neuve sont les provinces qui ont enregistré les plus fortes hausses de leurs exportations de marchandises, dominées par les combustibles et huiles minéraux, les céréales et les engrais, pour la Saskatchewan, et les combustibles et huiles minéraux, les minerais et le poisson et les fruits de mer, pour Terre-Neuve.

Figure 4-12
Part des exportations de marchandises par province



Parmi les provinces et territoires canadiens, l'Ontario était à l'origine de 44,9 p. 100 de l'ensemble des exportations canadiennes vers le monde en 2007, suivie de l'Alberta à 18,4 p. 100, du Québec à 15,5 p. 100, et de la Colombie-Britannique, à 7,2 p. 100 (figure 4-12).

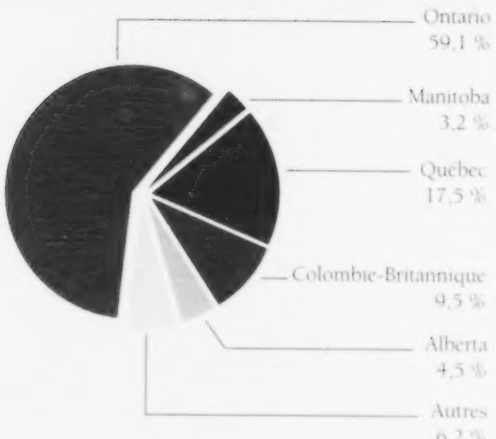
En 2007, les importations en provenance du monde étaient légèrement en baisse dans quatre provinces – le Nouveau-Brunswick, la Colombie-Britannique, la Nouvelle-Écosse et l'Alberta (tableau 4-4). Par contre, une province et deux territoires ont inscrit un taux de croissance dans les deux chiffres – l'Île-du-Prince-Édouard, le Yukon et le Nunavut. Dans ce dernier cas, le gain est imputable à l'augmentation des importations de produits liés aux aéronefs et aux astronefs, qui représentaient la presque totalité des importations mondiales du Nunavut l'an dernier.

TABLEAU 4-4
Importations de marchandises par province et territoire, 2003-2007 (millions $ et pourcentage)

Province/Territoire	2003	2004	2005	2006	2007	Part en 2007	Croissance annuelle en 2007
Ensemble des provinces	336 141,3	355 886,2	380 859,2	396 645,3	406 620,0	100,0	2,5
Ontario	210 191,8	220 619,6	228 646,7	233 597,8	240 216,6	59,1	2,8
Québec	52 412,7	57 493,8	65 284,9	68 680,9	70 978,5	17,5	3,3
Colombie-Britannique	31 269,6	32 885,0	35 295,9	38 891,4	38 687,9	9,5	-0,5
Alberta	13 257,6	13 638,8	16 455,8	18 494,5	18 437,8	4,5	-0,3
Manitoba	10 398,6	10 565,4	11 795,6	12 426,2	13 153,0	3,2	5,8
Nouveau-Brunswick	5 974,1	6 899,0	8 002,6	7 521,6	7 470,4	1,8	-0,7
Nouvelle-Écosse	5 816,3	6 377,3	6 992,6	7 488,5	7 452,5	1,8	-0,5
Saskatchewan	4 151,7	4 669,0	5 596,4	6 496,2	6 958,9	1,7	7,1
Terre-Neuve	2 567,6	2 552,9	2 653,8	2 892,9	3 092,3	0,8	6,9
Yukon	75,2	85,4	76,9	86,3	96,0	0,0	11,2
Île-du-Prince-Édouard	19,7	36,5	53,9	49,4	54,4	0,0	10,1
Nunavut	2,9	0,0	2,9	16,0	17,6	0,0	10,3
Territoires du Nord-Ouest	3,5	63,6	1,1	3,7	4,0	0,0	8,0

Source : Statistique Canada

FIGURE 4-13
Part des importations de marchandises par province



Parmi les provinces, l'Ontario détenait une part plus élevée des importations de marchandises canadiennes (59,1 p. 100) que sa part des exportations, suivie du Québec (17,5 p. 100) et de la Colombie-Britannique (9,5 p. 100) (figure 4-13).

Aperçu de la performance du Canada en matière d'investissement

Entrées d'investissement étranger direct dans le monde

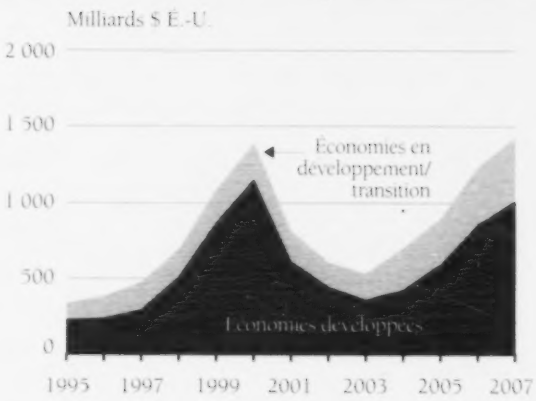
L'investissement étranger direct (IED) procure des avantages à l'économie d'accueil grâce au transfert de savoir, de technologie et de compétences, et a un accroissement des échanges commerciaux liés à l'investissement, ce qui favorise la productivité et la compétitivité, et est l'une des façons dont un pays peut intégrer son économie aux chaînes de valeur mondiales.

L'IED a joué un rôle clé dans la mondialisation, les flux d'investissement progressant de 600 p. 100 entre 1990 et 2000. Depuis 1980, l'expansion du stock mondial d'IED a devancé de façon spectaculaire la croissance des exportations et du PIB dans le monde. Après avoir ralenti au début de la décennie, les entrées mondiales d'IED ont crû à un taux annuel moyen de 28,5 p. 100 depuis 2003 pour atteindre 1,5 billion de dollars É.-U. en 2007 (figure 5-1), dépassant ainsi l'ancien record enregistré en 2000.

L'augmentation continue de l'IED traduit la vigueur de l'expansion de l'économie mondiale, la hausse des bénéfices des entreprises, les cours plus élevés des actions, la croissance du capital privé et des fonds de couverture, ainsi que la présence accrue des agences gouvernementales de placement dans les économies émergentes. Cependant, même si les flux mondiaux d'IED ont doublé entre 2004 et 2007, les perspectives sont incertaines pour 2008. La croissance de l'économie mondiale s'essouffle et les perturbations récentes sur les marchés du crédit ont entraîné un ralentissement de l'activité liée aux fusions et acquisitions transfrontières dans la seconde moitié de 2007, une tendance qui pourrait se poursuivre en 2008.

Les flux d'IED ont crû plus rapidement dans les pays développés en 2007, soit à un rythme de 16,8 p. 100, les entrées totalisant plus d'un billion de dollars É.-U.

FIGURE 5-1
Entrées mondiales d'IED



(tableau 5-1). Les États-Unis détiennent la part la plus élevée, soit 192,9 milliards de dollars É.-U., mais les pays membres de l'Union européenne[1] ont collectivement accueilli 39,7 p. 100 des entrées totales d'IED, soit 610,0 milliards de dollars É.-U. Trois pays ont reçu les deux tiers de la part de l'UE : le Royaume-Uni, avec 28,0 p. 100 (171,1 milliards de dollars É.-U.), la France, avec 20,2 p. 100 (123,3 milliards de dollars É.-U.) et les Pays-Bas, avec 17,0 p. 100 (104,2 milliards de dollars É.-U.).

Les pays en développement ont aussi enregistré un taux de croissance élevé, soit 15,6 p. 100, haussant les flux totaux d'IED pour 2007 à 438,4 milliards de dollars É.-U., un gain de 145 p. 100 par rapport à 2003. Les flux d'IED en Amérique latine et dans les Caraïbes ont atteint un niveau record, soit 125,8 milliards de dollars É.-U., les entrées d'investissement ayant presque doublé au Mexique, au Chili et au Brésil. La croissance dans cette région a été alimentée par les investissements en installations nouvelles[2] plutôt que par les fusions et acquisitions.

1 À l'exclusion de la Roumanie et de la Bulgarie qui ne figurent pas encore dans les données de l'UE.

2 Les investissements en installations nouvelles sont les déboursés faits pour implanter une nouvelle entreprise ou pour agrandir une entreprise existante.

Entrées d'investissement étranger direct dans le monde

L'investissement étranger direct (IED) procure des avantages à l'économie d'accueil grâce au transfert de savoir, de technologie et de compétences, et à un accroissement des échanges commerciaux liés à l'investissement, ce qui favorise la productivité et la compétitivité, et est l'une des façons dont un pays peut intégrer son économie aux chaînes de valeur mondiales.

L'IED a joué un rôle clé dans la mondialisation; les flux d'investissement progressant de 900 p. 100 entre 1990 et 2000. Depuis 1980, l'expansion du stock mondial d'IED a devancé de façon spectaculaire la croissance des exportations et du PIB dans le monde. Après avoir ralenti au début de la décennie, les entrées mondiales d'IED ont crû à un taux annuel moyen de 28,3 p. 100 depuis 2003 pour atteindre 1,3 billion de dollars É.-U. en 2007 (figure 5-1), dépassant ainsi l'ancien record enregistré en 2000.

L'augmentation continue de l'IED traduit la vigueur de l'expansion de l'économie mondiale, la hausse des bénéfices des entreprises, les cours plus élevés des actions, la croissance du capital privé et des fonds de couverture, ainsi que la présence accrue des agences gouvernementales de placement dans les économies émergentes. Cependant, même si les flux mondiaux d'IED ont doublé entre 2004 et 2007, les perspectives sont incertaines pour 2008. La croissance de l'économie mondiale s'essouffle et les perturbations récentes sur les marchés du crédit ont entraîné un ralentissement de l'activité liée aux fusions et acquisitions transfrontières dans la seconde moitié de 2007, une tendance qui pourrait se poursuivre en 2008.

Les flux d'IED ont crû plus rapidement dans les pays développés en 2007, soit à un rythme de 16,8 p. 100, les entrées totalisant plus d'un billion de dollars É.-U.

FIGURE 5-1
Entrées mondiales d'IED

(tableau 5-1). Les États-Unis détiennent la part la plus élevée, soit 192,9 milliards de dollars É.-U., mais les pays membres de l'Union européenne ont collectivement accueilli 39,7 p. 100 des entrées totales d'IED, soit 610,0 milliards de dollars É.-U. Trois pays ont reçu les deux tiers de la part de l'UE : le Royaume-Uni, avec 28,0 p. 100 (171,1 milliards de dollars É.-U.), la France, avec 20,2 p. 100 (123,3 milliards de dollars É.-U.) et les Pays-Bas, avec 17,0 p. 100 (104,2 milliards de dollars É.-U.).

Les pays en développement ont aussi enregistré un taux de croissance élevé, soit 15,0 p. 100, haussant les flux totaux d'IED pour 2007 à 438,4 milliards de dollars É.-U., un gain de 143 p. 100 par rapport à 2003. Les flux d'IED en Amérique latine et dans les Caraïbes ont atteint un niveau record, soit 125,8 milliards de dollars É.-U., les entrées d'investissement ayant presque doublé au Mexique, au Chili et au Brésil. La croissance dans cette région a été alimentée par les investissements en installations nouvelles plutôt que par les fusions et acquisitions.

Tableau 5-1
Entrées mondiales d'investissement étranger direct, certaines régions et économies, 2003-2007 (milliards $ É.-U. et pourcentage)

Région/économie d'accueil	2003	2004	2005	2006	2007	Croissance annuelle en 2007	Part en 2007	Croissance annuelle 2003-2007[a]
Monde	564,1	742,1	945,8	1 305,9	1 537,9	17,8	100,0	28,5
Économies développées	361,2	418,9	590,3	857,5	1 001,9	16,8	65,1	29,1
Canada[b]	8,1	-0,4	30,1	61,1	118,1	93,3	7,7	95,5
États-Unis	53,1	135,8	101,0	175,4	192,9	10,0	12,5	38,0
Europe	277,1	209,2	495,0	566,4	651,0	14,9	42,3	23,8
UE 25	256,7	204,2	486,4	531,0	610,0	14,9	39,7	24,2
France	42,5	32,6	81,1	81,1	123,3	52,1	8,0	30,5
Allemagne	32,4	-9,2	35,9	42,9	44,8	4,5	2,9	8,5
Italie	16,4	16,8	20,0	39,2	28,1	-28,2	1,8	14,4
Pays-Bas	21,0	2,1	41,5	4,4	104,2	2 284,1	6,8	49,2
Royaume-Uni	16,8	56,0	193,7	139,5	171,1	22,6	11,1	78,7
République tchèque	2,1	5,0	11,7	6,0	7,6	27,6	0,5	37,9
Japon	6,3	7,8	2,8	-6,5	28,8	-542,7	1,9	46,1
Économies en développement	178,7	283,0	314,3	379,1	438,4	15,7	28,5	25,2
Asie et Océanie	115,3	170,7	209,1	259,8	277,0	6,6	18,0	24,5
Chine	53,5	60,6	72,4	69,5	67,3	-3,1	4,4	5,9
Hong Kong (Chine)	13,6	34,0	33,6	42,9	54,4	26,8	3,5	41,4
Inde	4,3	5,8	6,7	16,9	15,3	-9,4	1,0	37,2
Singapour	11,7	19,8	15,0	24,2	36,9	52,4	2,4	33,4
Amérique latine et Caraïbes	44,7	94,3	75,5	83,8	125,8	50,2	8,2	29,5
Brésil	10,1	18,1	15,1	18,8	37,4	99,1	2,4	38,6
Chili	4,3	7,2	7,0	8,0	15,3	92,4	1,0	37,3
Mexique	15,3	22,4	19,7	19,0	36,7	92,8	2,4	24,4
Afrique	18,7	18,0	29,6	35,5	35,6	0,2	2,3	17,5
Russie	8,0	15,4	12,8	28,7	48,9	70,4	3,2	57,4

a Taux de croissance annuel moyen composé.

b Les données sur le Canada ne sont pas disponibles auprès de la CNUCED pour 2007; celles-ci proviennent de Statistique Canada et ont été converties en dollars É.-U. au taux de clôture à la fin de chaque année.

Note : Les parts et les taux de croissance ont été calculés à l'aide des données brutes et peuvent ne pas correspondre à ceux obtenus avec les données du tableau, qui sont arrondies.

Sources : CNUCED, *Investment Brief 2008 No.1*, et CNUCED, *Rapport sur l'investissement dans le monde 2007*.

En 2007, les entrées d'investissement en Asie du Sud, de l'Est et du Sud-Est ont progressé de 24,5 milliards de dollars É.-U., à 224,0 milliards de dollars É.-U., Singapour venant en tête de liste avec un gain de 52,5 p. 100 (12,7 milliards de dollars É.-U.), à 36,9 milliards de dollars É.-U., suivi de Hong Kong (Chine) où les entrées d'investissement ont augmenté de 26,9 p. 100 (11,5 milliards de dollars É.-U.), à 54,4 milliards de dollars É.-U. Les entrées d'investissement en Chine ont fléchi de 3,1 p. 100, à 67,3 milliards de dollars É.-U., se maintenant à un niveau relativement stable au cours des cinq dernières années, avec un taux d'expansion annuel moyen de moins de 10 p. 100, c'est-à-dire sous le taux de croissance moyen dans le monde[3]. Les entrées d'investissement en Inde ont reculé de 9,4 p. 100, à

3 En dépit du ralentissement récent de l'IED en Chine, le stock d'IED entrant est passé de 20,7 milliards de dollars É.-U. en 1990 à 292,6 milliards de dollars É.-U. en 2006.

15,3 milliards de dollars É.-U., et demeurent modestes par rapport à la norme mondiale, soit autour de 1 p. 100 des flux mondiaux d'investissement.

Les entrées d'IED dans les pays africains sont demeurées pratiquement inchangées en 2007, à 35,6 milliards de dollars É.-U., mais atteignent près du double du niveau de 2003. La croissance des flux d'investissement sur le continent africain a connu une poussée entre 2003 et 2006, en partie sous l'effet des prix plus élevés du pétrole et du gaz qui ont stimulé les fusions et acquisitions transfrontières dans les industries extractives. L'Égypte a été le plus important pays d'accueil de l'IED en 2007, à 10,2 milliards de dollars É.-U., suivie du Maroc avec 5,2 milliards de dollars É.-U.

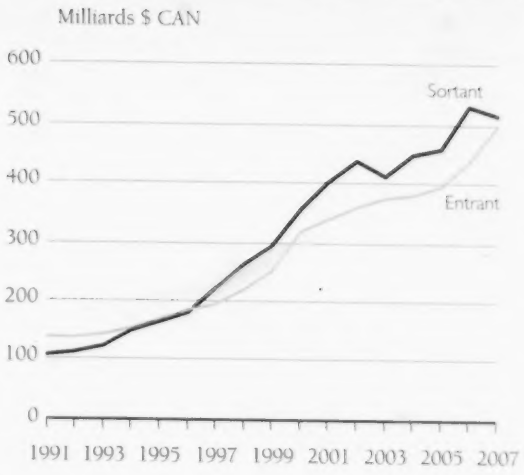
En 2007, les entrées d'IED en Russie, la plus importante des économies en transition, ont augmenté de 70,3 p. 100 pour atteindre 48,9 milliards de dollars É.-U., après une hausse de 125,1 p. 100 en 2006. Les flux d'IED en Russie ont bondi de près de 500 p. 100 depuis 2003 en dépit des restrictions croissantes à l'IED dans les industries extractives. Il reste à voir si, dans l'avenir, les flux d'investissement subiront l'effet des nouvelles lois adoptées en 2008, qui imposent des restrictions supplémentaires à l'investissement étranger dans certains secteurs, dont le pétrole et le gaz, mais qui pourraient aussi garantir une plus grande clarté aux investisseurs.

L'IED entrant et sortant du Canada

Le Canada a été un participant actif à l'augmentation des flux d'IED mondiaux et a enregistré une solide croissance de ses stocks d'IED entrant et sortant au cours de 25 dernières années. Malgré cela, la part de l'investissement mondial détenue par le Canada a reculé au fil des années 80, 90 et 2000. Une croissance plus rapide dans les pays en développement a accentué la concurrence pour l'IED; parallèlement, ces pays deviennent des investisseurs de plus en plus importants à l'étranger, comme en témoigne la diversification progressive du portefeuille d'investissement du Canada.

En 2007, l'expansion rapide des flux mondiaux d'IED a contribué à une hausse de 14,4 p. 100 du stock d'IED au Canada (à 500,9 milliards de dollars), la progression la plus forte en sept ans (figure 5-2). Cette augmentation résulte principalement d'une forte progression des fusions et acquisitions transfrontières.

FIGURE 5-2
Stocks d'IED entrant et sortant du Canada



Les flux d'investissement direct du Canada à l'étranger ont été importants en 2007, dépassant légèrement 53,1 milliards de dollars. En raison de l'appréciation du dollar canadien par rapport à plusieurs grandes devises, la valeur des actifs canadiens à l'étranger – une fois convertie en monnaie canadienne – a cependant reculé de 67,0 milliards de dollars. L'effet net est une baisse du stock d'investissement direct du Canada à l'étranger, de 530,0 milliards de dollars en 2006 à 514,5 milliards de dollars en 2007.

Le solde net des investissements étrangers directs du Canada, qui représente l'écart entre l'investissement direct du Canada à l'étranger et l'IED au Canada, a diminué à seulement 13,7 milliards de dollars en 2007, alors qu'il était de 92,2 milliards de dollars en 2006. En dépit de cette baisse, 2007 est la onzième année consécutive où l'investissement direct du Canada à l'étranger a dépassé l'investissement étranger direct au Canada.

Le stock d'investissement étranger direct au Canada en 2007

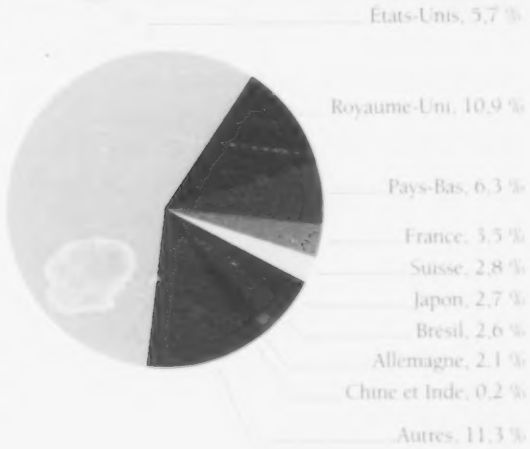
Les investisseurs américains détiennent toujours la majorité du stock d'IED au Canada, avec une part de 57,6 p. 100, soit 288,6 milliards de dollars (tableau 5-2, figure 5-3). Cependant, la croissance de l'investissement américain a été inférieure à la moyenne des autres pays, et la part des États-Unis a reculé de 5 points de pourcentage par rapport au niveau de 62,9 p. 100 observé il y a deux ans, poursuivant la tendance à une plus grande diversification des sources d'IED au Canada. Une partie de la dimi-

Tableau 5-2
Stock d'investissement étranger direct au Canada par région (milliards $ CAN et pourcentage)

M$ CAN	2000	2006	2007	Part en 2000	Part en 2007	Croissance annuelle en 2007	Croissance annuelle, 2000-2007*
Monde	319,1	437,8	500,9	100,0	100,0	14,4	6,7
Amérique du Nord et Caraïbes	196,8	271,9	293,8	61,7	58,7	8,1	5,9
Amérique centrale et Amérique du Sud	0,7	12,0	13,1	0,2	2,6	9,1	51,2
Europe	107,0	124,8	157,5	33,5	31,4	26,2	5,7
Afrique	0,1	1,4	2,9	0,0	0,6	110,2	59,1
Asie/Océanie	14,4	27,7	32,7	4,5	6,5	17,9	12,4
10 principales destinations							
États-Unis	193,7	267,2	288,6	60,7	57,6	8,0	5,9
Royaume-Uni	24,0	39,8	54,8	7,5	10,9	37,5	12,5
Pays-Bas	15,3	24,7	31,5	4,8	6,3	27,5	10,9
France	37,0	16,9	17,4	11,6	3,5	3,0	-10,2
Suisse	5,8	13,9	13,8	1,8	2,8	-0,3	13,1
Japon	8,0	12,9	13,4	2,5	2,7	3,6	7,6
Brésil	0,6	11,9	12,8	0,2	2,6	8,1	54,1
Allemagne	7,4	10,3	10,5	2,3	2,1	1,5	5,2
Suède	2,6	2,3	8,5	0,8	1,7	269,5	18,3
Luxembourg	3,0	7,2	7,0	0,9	1,4	-2,5	12,9
Économies émergentes							
Chine	0,2	n.d.	0,6	0,1	0,1	n.d.	18,1
Inde	n.d.	0,2	0,4	n.d.	0,1	100,9	n.d.

Données : Statistique Canada, stocks.
* Taux de croissance annuel moyen composé.
Note : Les parts et les taux de croissance ont été calculés à l'aide des données brutes et peuvent ne pas correspondre à ceux obtenus avec les données du tableau, qui sont arrondies.

Figure 5-3
Stock d'IED au Canada par pays, 2007



nution de la part des États-Unis est allée aux pays de l'UE dans les années 90 mais, depuis 2000, le recul de la part des États-Unis est comblé par des pays non-européens. En 2007, la part des entrées totales d'IED au Canada détenue par des investisseurs de l'extérieur des États-Unis et de l'UE était de 15,1 p. 100, soit près de 75,8 milliards de dollars, en hausse par rapport au niveau de 29,6 milliards de dollars, correspondant à une part de 9,3 p. 100, en 2000.

En 2007, l'investissement provenant d'Europe a fait un bond substantiel, soit 26,2 p. 100, pour atteindre 157,5 milliards de dollars, l'expansion étant alimentée par les investisseurs du Royaume-Uni dont le stock a grimpé de 37,5 p. 100, à 54,8 milliards de dollars, et ceux des Pays-Bas, qui ont vu leur stock augmenter de 27,5 p. 100, à 31,5 milliards de

TABLEAU 5-3
Stock d'investissement étranger direct au Canada, certaines industries (milliards $ et pourcentage)

	2006	2007	Part en 2007	Croissance annuelle en 2007	Croissance annuelle, 2006-2007[a]
Fabrication	155,1	193,5	38,6	24,7	3,3
Métaux primaires	10,3	33,2	6,6	223,2	29,5
Produits chimiques	27,8	28,8	5,8	3,8	5,5
Matériel de transport	22,6	26,3	5,2	16,3	1,2
Pétrole et charbon	19,3	24,2	4,8	25,4	14,9
Produits de bois et papier	13,7	16,3	3,3	19,3	3,2
Mines et extraction pétrolière et gazière	78,2	81,8	16,3	4,6	16,1
Extraction pétrolière et gazière et soutien	55,2	57,2	11,4	3,6	13,5
Mines	23,0	24,6	4,9	7,1	25,0
Finances et assurances	59,9	67,6	13,5	13,0	8,9
Gestion d'entreprises	44,8	46,0	9,2	2,7	8,2
Autres	99,8	111,9	22,3	12,2	6,5
Toutes les industries	437,8	500,9	100,0	14,4	6,7

a Taux de croissance annuel moyen composé

Note : Les parts et les taux de croissance ont été calculés à l'aide des données brutes et peuvent ne pas correspondre à ceux obtenus avec les données du tableau, qui sont arrondies.

dollars. L'investissement européen continue d'être dominé par ces deux pays, de même que la France; ensemble, ils représentent les deux tiers de l'investissement européen au Canada et 20,7 p. 100 du stock total d'IED au Canada.

La croissance de l'IED en provenance d'Amérique du Sud et d'Amérique centrale a ralenti quelque peu par rapport à 2006, augmentant de 9,1 p. 100, à 13,1 milliards de dollars. Malgré une croissance inférieure à la moyenne en 2007, l'IED provenant de cette région ne totalisait que 724 millions de dollars il y a sept ans. La croissance de l'IED originaire de cette région est presque entièrement attribuable au Brésil, qui détient 98,1 p. 100 du stock d'IED de la région au Canada et qui a enregistré un taux de croissance annuel moyen composé de 54,1 p. 100 depuis 2000.

La croissance des investissements provenant d'Asie et d'Océanie est demeurée robuste en 2007, à 17,9 p. 100, portant le stock total d'IED originaire de cette région à 32,7 milliards de dollars. Les investisseurs de cette région venaient au troisième rang avec une part de 6,5 p. 100 du stock total d'IED au Canada; le Japon dominait la liste avec un stock d'IED de 13,4 milliards de dollars. En dépit du rôle croissant qu'ils jouent sur les marchés internationaux, la Chine et l'Inde ne détiennent toujours qu'une part modeste du stock d'IED au Canada, avec respectivement 616 millions de dollars et 446 millions de dollars.

Le stock d'IED en provenance des pays d'Afrique a plus que doublé en 2007 pour atteindre 2,9 milliards de dollars. Bien que l'Afrique ne représente que 0,6 p. 100 de l'IED total au Canada, notons que l'IED provenant des pays africains n'atteignait que 114 millions de dollars en 2000. L'Afrique du Sud détient un peu plus du tiers des investissements venant du continent africain, soit 1,1 milliard de dollars.

Les entrées d'investissement direct en 2007 ont été marquées par la hausse rapide des investissements manufacturiers et l'augmentation continue observée dans le secteur des finances et des assurances. Le stock d'IED dans le secteur manufacturier a fait un bond de 38,3 milliards de dollars, à 193,5 milliards de dollars (tableau 5-3) en 2007, après des années de stagnation. La hausse la plus importante (22,9 milliards de dollars) est survenue dans l'industrie de la transformation des métaux primaires, suivie de celle des produits dérivés du pétrole et du charbon (4,9 milliards de dollars). Malgré l'expansion de l'IED en 2007, la part du secteur manufacturier a reculé à 38,6 p. 100 de l'investissement entrant total, alors qu'elle atteignait près de la moitié en 2000.

TABLEAU 5-4
Stock d'investissement direct du Canada à l'étranger par région (milliards $ et pourcentage)

Région	2000	2006	2007	Part en 2000	Part en 2007	Croissance annuelle en 2007	Croissance annuelle, 2000-2007[a]
Monde	356,5	530,0	514,5	100,0	100,0	-2,9	5,4
Amérique du Nord et Caraïbes	224,0	334,3	320,4	62,9	62,3	-4,1	5,2
Amérique centrale et Amérique du Sud	21,3	21,4	23,0	6,0	4,5	7,3	1,1
Europe	84,6	140,0	134,6	23,7	26,2	-3,9	6,8
Afrique	2,4	3,8	4,0	0,7	0,8	5,0	7,5
Asie/Océanie	24,0	30,5	32,5	6,7	6,3	6,6	4,4
10 principales destinations							
États-Unis	177,9	230,4	226,1	49,9	44,0	-1,8	3,5
Royaume-Uni	35,2	58,0	54,6	9,9	10,6	-5,9	6,5
Barbade	19,7	38,6	36,2	5,5	7,0	-6,2	9,1
Irlande	7,3	19,6	19,3	2,0	3,8	-1,3	15,0
Îles Cayman	3,8	18,5	17,5	1,1	3,4	-5,0	24,2
Bermudes	9,5	22,6	17,4	2,7	3,4	-22,7	9,1
France	4,6	15,4	14,6	1,3	2,8	-5,0	17,8
Bahamas	7,0	n.d.	13,7	2,0	2,7	n.d.	10,1
Australie	3,1	6,9	8,9	0,9	1,7	28,1	16,2
Brésil	6,7	8,4	8,8	1,9	1,7	5,6	4,1
Économies émergentes							
Chine	0,6	1,6	1,8	0,2	0,3	14,2	18,0
Inde	0,1	0,5	0,2	0,0	0,0	-58,9	7,0

Données : Statistique Canada, stocks.

a Taux de croissance annuel moyen composé.

Note : Les parts et les taux de croissance ont été calculés à l'aide des données brutes et peuvent ne pas correspondre à ceux obtenus avec les données du tableau, qui sont arrondies.

Le secteur minier et celui du pétrole et du gaz ont continué d'attirer les investissements en 2007, avec une augmentation de 4,6 p. 100, à 81,8 milliards de dollars, soit 16,3 p. 100 de l'IED total au Canada. L'investissement dans ces secteurs a progressé de façon spectaculaire ces dernières années : l'IED dans les activités d'extraction du pétrole et du gaz est passé de 21,5 milliards de dollars en 2000 à 51,5 milliards de dollars en 2007, un gain de 30 milliards de dollars; l'IED dans le secteur minier a bondi d'environ 5,2 milliards de dollars en 2000 à 24,6 milliards de dollars en 2007, une augmentation de 19,4 milliards de dollars. Les activités de soutien axées sur ces deux secteurs étaient aussi en hausse, soit de 3,6 milliards de dollars par rapport au niveau de 2000, à 5,7 milliards de dollars.

L'investissement dans les industries de services a poursuivi sa progression en 2007. La plus importante, celle des finances et des assurances, a inscrit un taux de croissance de 13,0 p. 100 (7,8 milliards de dollars) pour atteindre 67,6 milliards de dollars.

Les États-Unis demeurent la première destination en importance de l'investissement direct du Canada à l'étranger, avec 226,1 milliards de dollars en 2007 (tableau 5-4, figure 5-4), soit 44,0 p. 100 du total. Il faut cependant noter que la part de ce pays baisse de façon marquée : en 2000, les États-Unis recevaient près de la moitié des investissements canadiens à l'étranger. Les investissements canadiens sur les autres marchés ont progressivement pris plus d'importance, notamment en Europe et dans les centres

TABLEAU 5-5
Stock d'investissement direct du Canada à l'étranger, certaines industries (milliards $ et pourcentage)

	2006	2007	Part en 2007	Croissance annuelle en 2007	Croissance annuelle, 2000-2007[1]
Fabrication	107,7	100,5	19,5	-6,7	-1,7
Mines et extraction pétrolière et gazière	79,6	79,3	15,4	-0,4	9,0
Extraction pétrolière et gazière et soutien	56,3	56,4	11,0	0,2	16,2
Mines	23,3	22,9	4,4	-1,8	-0,5
Finances et assurances	164,5	192,6	37,4	17,1	9,6
Gestion d'entreprises	92,1	61,3	11,9	-33,4	15,5
Transport et entreposage	19,7	18,1	3,5	-8,3	-0,1
Industries de l'information et industries culturelles	16,4	16,9	3,3	3,4	-8,5
Autres	50,0	45,8	8,9	-8,4	8,3
Ensemble des industries	530,0	514,5	100,0	-2,9	5,4

[1] Taux de croissance annuel moyen composé.

Note : Les parts et les taux de croissance ont été calculés à l'aide des données brutes et peuvent ne pas correspondre à ceux obtenus avec les données du tableau, qui sont arrondies.

financiers internationaux tels que la Barbade, les Bahamas et les Bermudes. Malgré la tendance à une plus grande diversité géographique de l'investissement canadien à l'étranger, le stock d'investissement canadien aux États-Unis a enregistré une baisse plus modeste que les investissements canadiens dans la plupart des autres pays en 2007.

L'investissement direct en Europe accuse un déclin plus prononcé que dans les autres régions en 2007, le stock d'investissement canadien reculant de 3,9 p. 100, à 134,6 milliards de dollars. Les trois principales destinations – le Royaume-Uni (54,6 milliards de dollars), l'Irlande (19,3 milliards de dollars) et la France (14,6 milliards de dollars), représentaient près des deux-tiers de la part de l'investissement étranger direct du Canada en Europe, tandis que le Royaume-Uni accaparait à lui seul 10,6 p. 100 du stock total d'investissement du Canada à l'étranger.

L'investissement direct du Canada en Amérique du Sud et en Amérique centrale a crû de 7,3 p. 100 en 2007, atteignant un stock total de 23,0 milliards de dollars; la plus grande partie se trouve au Brésil (8,8 milliards de dollars) et au Chili (7,0 milliards de dollars).

L'investissement direct du Canada dans la région de l'Asie et de l'Océanie a progressé de 6,6 p. 100, à 32,5 milliards de dollars, en 2007; la croissance a été dominée par l'Australie, la principale destination de l'investissement canadien dans la région, où l'investissement est passé de 6,9 milliards de dollars à 8,9 milliards de dollars. Cette expansion a contribué à combler les baisses observées sur d'autres marchés, comme à Hong Kong (Chine), qui accuse un recul de 469 millions de dollars, à 4,5 milliards de dollars, et au Japon où le stock d'IDCE a fléchi de 412 millions de dollars, à 3,6 milliards de dollars. Les parts de l'investissement direct du Canada à l'étranger détenues par la Chine et l'Inde demeurent modestes, quoi que le stock d'investissement du Canada en Chine ait

FIGURE 5-4
Stock d'IDCE par pays, 2007

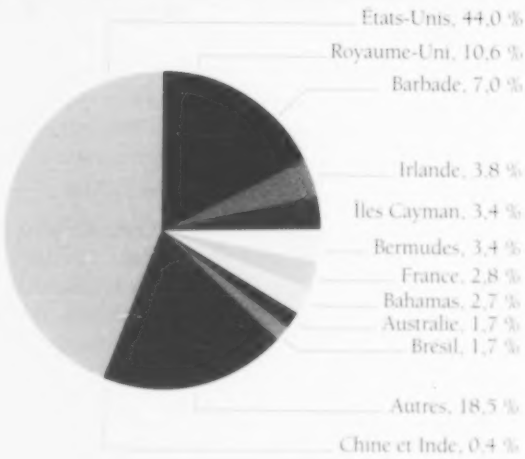
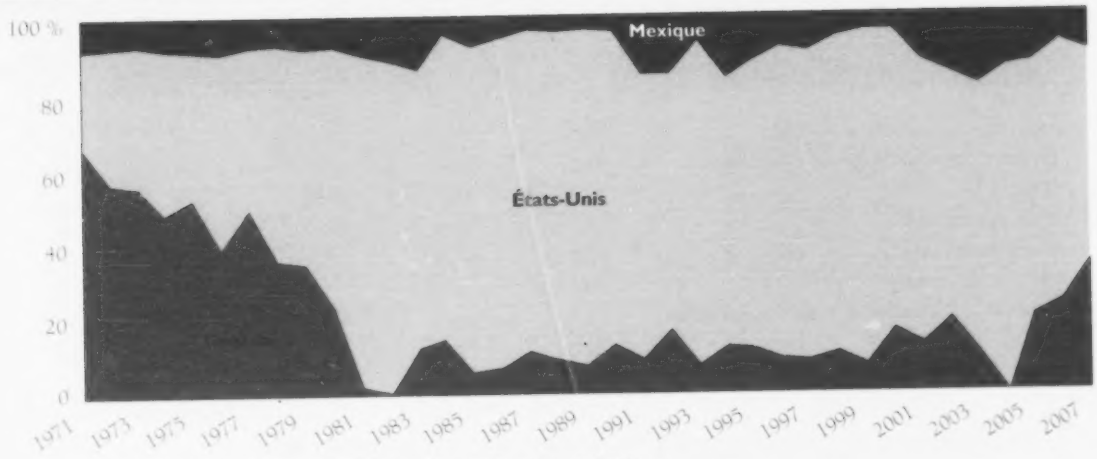


Figure 5-5
Répartition des flux d'IED entrant en Amérique du Nord

Figure 5-5
Répartition des flux d'IED entrant en Amérique du Nord



Sources : CNUCED pour le Mexique et les États-Unis, Statistique Canada pour le Canada.

enregistré une forte croissance depuis 2000. Les stocks d'investissement direct du Canada en Inde ont fondu de près de 300 millions de dollars, à seulement 207 millions de dollars en 2007, tandis que le stock d'investissement canadien en Chine atteignait 1,8 milliard de dollars, contre 1,6 milliard de dollars un an plus tôt, marquant la septième année de croissance ininterrompue de l'investissement canadien dans ce pays, à un taux annuel moyen composé de 18,0 p. 100.

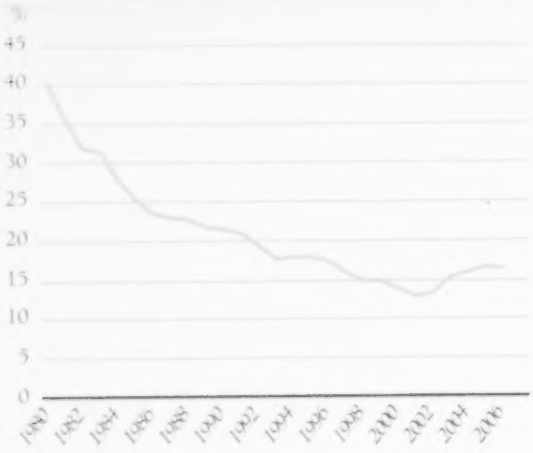
Le stock d'investissement direct du Canada en Afrique a augmenté de 5,0 p. 100 en 2007, à 4,0 milliards de dollars. Bien qu'il ne représente qu'une faible part de l'investissement total du Canada à l'étranger, le stock d'investissement canadien dans les pays africains a augmenté par rapport au niveau de 2,4 milliards de dollars observé en 2000 – à un taux annuel moyen composé de 7,5 p. 100, ce qui est plus rapide que le taux de croissance moyen de l'investissement canadien dans d'autres régions.

L'investissement direct du Canada à l'étranger s'est déplacé du secteur des biens vers le secteur des services, qui représente aujourd'hui plus de la moitié de l'investissement canadien à l'étranger. L'industrie la plus importante à ce chapitre est celle des finances et des assurances, qui détenait 37,4 p. 100 de l'investissement direct du Canada à l'étranger en 2007, soit 192,6 milliards de dollars (tableau 5-5). Cela correspond à un gain de 17,1 p. 100 par rapport à 2006, malgré l'appréciation du dollar canadien qui influe sur l'évaluation des investissements à l'étranger. Dans le secteur des services, la seconde catégorie en importance de l'investissement canadien à l'étranger est celle de la gestion d'entreprises et de sociétés, avec 61,3 milliards de dollars (11,9 p. 100 du stock total d'investissement sortant du Canada), ce qui représente une baisse de 30,8 milliards de dollars par rapport au niveau de 2006.

Le stock d'investissement direct du Canada dans le secteur manufacturier a poursuivi son déclin en 2007, cédant 6,7 p. 100, à 100,5 milliards de dollars. La tendance à la baisse de ce secteur, en termes absolus et relatifs, se poursuit depuis 2000 : le stock total d'IDCE dans le secteur des communications a baissé de 13 milliards de dollars au cours des sept dernières années et la part du secteur manufacturier a reculé du tiers environ, à seulement 19,5 p. 100 du stock total d'investissement direct du Canada à l'étranger en 2007. Dans le secteur manufacturier, la fabrication d'ordinateurs et de matériel électronique est l'industrie dont la part a reculé le plus, soit de 11,5 p. 100 en 2000 à seulement 2,6 p. 100 en 2007.

La croissance du stock d'investissement canadien dans le secteur du pétrole et du gaz (extraction et soutien) a été stable en 2007, à 56,4 milliards de dollars. L'investissement dans le secteur pétrolier et gazier représente 11,0 p. 100 du stock total d'investissement canadien à l'étranger, en hausse par rapport au niveau de 36,7 milliards de dollars observé en 2000.

FIGURE 5-6
Part du Canada dans le stock d'IED entrant en Amérique du Nord



Source : CNUCED

La performance du Canada dans le contexte nord-américain

La part des entrées totales d'IED en Amérique du Nord détenue par le Canada (qui englobent les flux intra nord-américains) a progressé ces dernières années (figure 5-5). La part du Canada est tombée en 1982 en regard des niveaux élevés des années 60 et 70 ou, certaines années, la part du Canada a dépassé 60 p. 100 de l'IED total en Amérique du Nord. Par la suite, la part du Canada s'est stabilisée autour de 10 p. 100 jusqu'à la fin des années 80, durant les années 90 et au début des années 2000. Au cours des trois dernières années, la situation du Canada en tant que destination de l'investissement s'est améliorée sensiblement, sa part des entrées d'IED atteignant en moyenne 26 p. 100. En 2007, elle s'établissait à 34,0 p. 100, le plus haut niveau depuis 1979.

La part du stock d'IED nord-américain détenue par le Canada est demeurée stable autour de 16,0 p. 100 en 2006 – la dernière année pour laquelle des données sont disponibles – après avoir baissé constamment au cours des 25 dernières années, et l'on s'attend à ce qu'elle augmente en 2007 en raison d'entrées plus importantes d'IED (figure 5-6).

Article vedette

L'investissement direct du Canada à l'étranger : catalyseur de l'intégration à l'économie mondiale

Introduction

Propulsées par le changement technologique, la déréglementation des industries et la libéralisation des règles du commerce et de l'investissement, les sorties d'investissement étranger direct (IED) dans le monde ont crû de façon exponentielle au cours des cinq dernières années, atteignant 1,2 billion de dollars É.-U. en 2006. En conséquence, la croissance annuelle moyenne du stock mondial d'IED (12,8 p. 100) a été plus rapide que celle du PIB mondial nominal (4,8 p. 100) et celle du commerce mondial des marchandises (8,1 p. 100) au cours des deux dernières décennies. L'IED l'un des principaux moteurs de la mondialisation.

La production internationale – les ventes des filiales étrangères des sociétés multinationales – a augmenté partout dans le monde, passant de 6,1 billions de dollars É.-U. en 1990 à 21,4 billions de dollars É.-U. en 2006, et représentait près du double des exportations mondiales cette année-là. Ainsi, l'investissement étranger direct et la production internationale sont maintenant plus importants que les exportations en termes d'expéditions de biens et de services vers les marchés étrangers.

Le présent article s'attaque à trois tâches. Premièrement, il recense les tendances de l'investissement étranger direct sortant dans le monde, tant les flux que les stocks, au cours de la période 1980-2006, en mettant l'accent sur la performance observée en 2006, la dernière année pour laquelle des données sont disponibles[1]. L'examen porte sur la performance des 15 principales sources d'IED. Deuxièmement, l'article examine les tendances de l'investissement direct du Canada à l'étranger (IDCE). Enfin, il jette un regard empirique sur la mesure dans laquelle l'IDCE est lié aux exportations.

1 La CNUCED a publié des données sur les *entrées* d'investissement dans le monde pour 2007, mais les données sur les sorties pour la même année ne sont publiées que vers la fin de l'année.

Tendances des flux et des stocks mondiaux d'investissement sortant

Au cours des dernières années, le principal moteur de l'augmentation spectaculaire de l'IED dans le monde a été la vague sans précédent de fusions et acquisitions (F et A) transfrontières. Cette vague résulte elle-même d'un certain nombre de facteurs, y compris la libéralisation du commerce, de l'investissement et des marchés de capitaux (notamment l'assouplissement des contrôles sur les F et A dans le monde), la déréglementation et la privatisation des industries de services et, enfin, l'intensification des pressions concurrentielles découlant de la mondialisation et du changement technologique, qui accroissent la nécessité de profiter d'économies d'échelle grâce à une expansion à l'étranger. Les facteurs macro-économiques derrière cette performance englobent une solide croissance dans les principales économies avancées et les grandes économies émergentes, le niveau élevé des bénéfices des entreprises et les faibles taux d'intérêt. Tout au long de la période, il y avait suffisamment de liquidités à la disposition des entreprises qui souhaitaient investir à l'étranger.

En outre, la dépréciation du dollar É.-U. par rapport aux autres grandes devises a transformé l'équilibre entre les entreprises qui investissent outre-frontière, favorisant l'investissement aux États-Unis et dans les autres économies liées au dollar au cours des dernières années. Un autre fait important qui sous-tend l'investissement direct dans le monde a été l'émergence d'entreprises dans les économies en développement et les économies émergentes qui sont devenues des investisseurs actifs à l'étranger.

Définition de l'investissement étranger direct

L'investissement étranger direct se définit comme un investissement durable, à long terme, par un investisseur étranger dans une entreprise établie dans une économie autre que celle où est établi l'investisseur étranger direct. La relation de l'IED fait intervenir une entreprise mère et une filiale étrangère qui, ensemble, forment une entreprise multinationale (EM). L'IED peut être le fait de particuliers ou d'entreprises constituées en sociétés. Afin d'être considéré comme de l'IED, l'investissement doit permettre à l'entreprise mère d'exercer un contrôle sur ses filiales étrangères c'est-à -dire que celle-ci doit détenir 10 p. 100 ou plus des actions ordinaires ou des droits de vote d'une entreprise constituée en société ou d'une entreprise structurée de façon équivalente sans pour autant être constituée en société.

Un investissement dans une installation nouvelle correspond aux dépenses faites pour mettre en place une nouvelle entreprise ou permettre à une entreprise existante de prendre de l'expansion (parfois appelé investissement dans des installations exisiantes). Les fusions et acquisitions correspondent au transfert d'actifs existants d'entreprises locales à des entreprises étrangères. Les prêts ou les transactions sur titres de créances intra-entreprises sont les emprunts à court ou à long terme et les avances de fonds entre un investisseur direct (entreprise mère) et ses entreprises affiliées, mais ne sont pas considérés comme faisant partie de l'IED.

Le stock d'IED est la valeur de la part du capital et des réserves (y compris les bénéfices non répartis) attribuable à l'entreprise mère, à laquelle s'ajoute l'endettement net des filiales envers l'entreprise mère. Pour un grand nombre d'économies, les stocks d'IED sont estimés soit en cumulant les flux d'IED sur une certaine période, soit en additionnant les flux à un stock d'IED qui a été calculé pour une année donnée à partir des sources officielles nationales de statistiques ou des séries de données du FMI sur l'actif et le passif lié à l'investissement direct.

Source : CNUCED

TABLEAU 1
L'IED dans l'économie mondiale[2] (milliards $ É.-U. et pourcentage)

	1980	1990	2005	2006	Croissance en 2006	Croissance annuelle moyenne, 1990-2006	Ratio 2006/1980
Flux d'IED sortant							
Monde	54	230	837	1 216	45,2	11,0	22,6
Économies développées	51	218	707	1 023	44,7	10,2	20,2
Économies en développement	3	12	116	174	50,5	18,3	55,3
Stocks d'IED sortant							
Monde	599	1 815	6 209	12 474	17,9	12,8	20,8
Économies développées	527	1 669	5 329	10 710	17,1	12,3	20,3
Économies en développement	72	146	859	1 600	24,6	16,2	22,1
PIB mondial	11 797	22 884	44 881	48 436	7,9	4,8	4,1
Importations mondiales de marchandises	2 075	3 550	10 853	12 427	14,5	11,8	6,0

Source : CNUCED, *Rapport sur l'investissement dans le monde*, 2007; FMI, *Perspectives de l'économie mondiale*, et OMC, *Statistiques du commerce*.

Flux d'investissement sortant

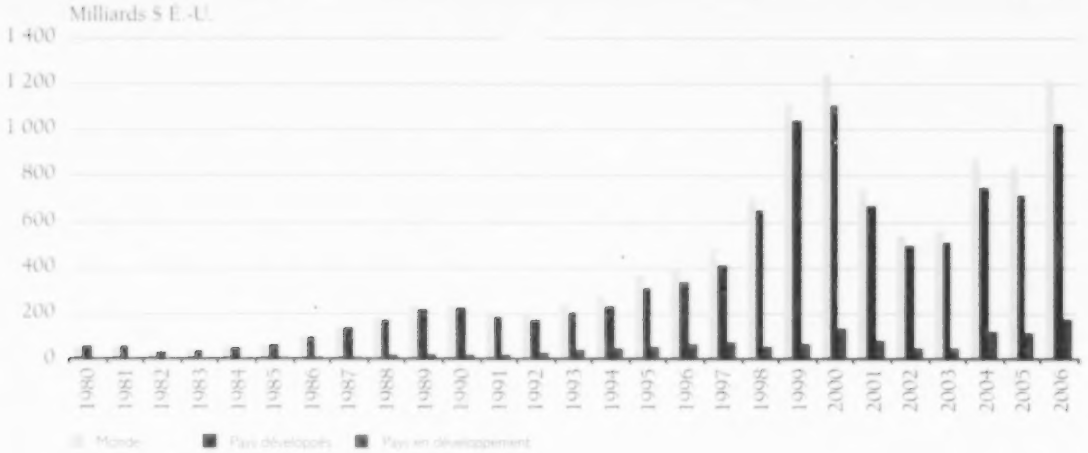
En 2006, les sorties d'IED dans le monde ont été 22 fois plus élevées qu'en 1980. Depuis 1990, elles ont crû à un taux annuel moyen de 11,0 p. 100 (tableau 1). Les sorties d'IED ont progressé de façon remarquable dans la seconde moitié des années 90, touchant un sommet en 2000, pour ralentir durant les trois années suivantes, à la faveur du ralentissement généralisé de l'économie mondiale; puis, elles se sont accélérées à nouveau en 2004 (figure 1). Les taux de croissance ont été plus élevés dans les économies en développement que dans les économies développées. En conséquence, la part des pays en développement est passée de 5,9 p. 100 en 1980 à plus de 14 p. 100 en 2006.

Au niveau des pays, les États-Unis continuaient de dominer la liste des investisseurs étrangers en 2006 (tableau 2). Après un recul de 27,7 milliards de dollars É.-U. en sorties d'investissement en 2005, en raison des modifications apportées au code fiscal des entreprises, les États-Unis ont repris le premier rang des pays investisseurs en 2006, avec des sorties d'investissement direct de 216,6 milliards de dollars É.-U. – près du double du montant investi par le second pays en importance (la France). Les bénéfices réinvestis ont constitué la principale composante de l'IED à l'origine de cette augmentation, ce qui contraste nettement avec la situation observée en 2005, année où il y a eu un retrait massif de fonds. En dépit de la poussée d'activité liée aux fusions et acquisitions dans le monde en 2006, les entreprises multinationales établies aux États-Unis n'ont pas été particulièrement actives en ce qui a trait à l'acquisition de nouveaux actifs de sociétés à l'étranger.

Le niveau élevé des investissements étrangers directs de la France en 2006, après des sorties encore plus élevées l'année précédente (121,0 milliards de dollars É.-U.), traduit la forte activité sur le marché des acquisitions étrangères. Sur un total estimatif de 115,0 milliards de dollars É.-U., environ le tiers des sorties d'investissement concernait cinq grandes F et A d'entreprises étrangères par des sociétés françaises, notamment l'acquisition par Alcatel de la société Lucent aux États-Unis et la prise de contrôle par le groupe AXA de l'assureur suisse Winterthur.

2 La somme des économies développées et des économies en développement n'équivaut pas au total mondial. Une troisième catégorie, qui englobe certaines économies en transition, n'est pas décrite ici. Les nations omises sont l'Albanie, la Bosnie-Herzégovine, la Bulgarie, la Croatie, la Roumanie, la Serbie, le Monténégro, la Macédoine et les pays de la Communauté des États indépendants (CEI), soit l'Arménie, l'Azerbaïdjan, le Bélarus, la Géorgie, le Kazakhstan, le Kirghizistan, la Moldavie, la Fédération de Russie, le Tadjikistan, le Turkménistan, l'Ukraine et l'Ouzbékistan.

FIGURE 1
Flux d'investissement sortant dans le monde, 1980-2006



Source : CNUCED, Rapport sur l'investissement dans le monde, 2007.

TABLEAU 2
Flux et stocks d'investissement sortant : 15 principales économies (milliards $ É.-U., 2006)

Rang	Pays	Flux d'IED sortant	Rang	Pays	Stocks d'IED sortant
1	Etats-Unis	216,6	1	Etats-Unis	2 384,0
2	France	115,0	2	Royaume-Uni	1 486,9
3	Espagne	89,7	3	France	1 080,2
4	Suisse	81,5	4	Allemagne	1 005,1
5	Royaume-Uni	79,5	5	Hong Kong (Chine)	689,0
6	Allemagne	79,4	6	Pays-Bas	652,6
7	Belgique	63,0	7	Suisse	545,4
8	Japon	50,3	8	Espagne	508,0
9	Canada	45,2	9	Belgique	462,0
10	Hong Kong (Chine)	43,5	10	Japon	449,6
11	Italie	42,0	11	Canada	449,0
12	Brésil	28,2	12	Italie	375,8
13	Suede	24,6	13	Suede	263,0
14	Pays-Bas	22,7	14	Australie	226,8
15	Australie	22,3	15	Russie	156,8

Source : CNUCED, *Rapport sur l'investissement dans le monde*, 2007.

En 2006, les sociétés espagnoles ont mis à contribution certains incitatifs spéciaux et leur robuste croissance dans divers secteurs (immobilier, construction et banque) pour investir à l'étranger la somme record de 89,7 milliards de dollars É.-U. Des trois plus importantes F et A transfrontières en 2006, deux provenaient d'Espagne.

En Suisse, l'IED sortant a augmenté – du niveau déjà élevé de 54,3 milliards de dollars É.-U. en 2005 – à 81,5 milliards de dollars É.-U. en 2006, le plus haut niveau jamais atteint. Une part significative de cet investissement traduit l'accroissement de la capitalisation des filiales étrangères, en particulier d'institutions financières dont le siège se trouve en Suisse. Cependant, de nouvelles acquisitions à l'étranger figuraient au tableau, notamment des sociétés de finances et de gestion, des banques, des entreprises de produits chimiques et certaines entreprises évoluant dans d'autres industries de fabrication.

Les flux d'investissement sortant des entreprises au Royaume-Uni ont régressé d'environ 5,1 p. 100, à 79,5 milliards de dollars É.-U., reléguant ce pays derrière non seulement les États-Unis, mais aussi la France, l'Espagne et la Suisse. Cette situation traduit en partie la cession d'actifs précédemment acquis par des entreprises du Royaume-Uni, tandis que le niveau d'activité lié aux F et A transfrontières a été limité au Royaume-Uni.

En Allemagne, les flux d'investissement sortant ont atteint 79,4 milliards de dollars É.-U. en 2006, le niveau le plus élevé depuis les années 90. Cela traduit en partie un petit nombre d'acquisitions de grandes entreprises aux États-Unis et au Royaume-Uni, mais aussi le niveau historiquement élevé des bénéfices réinvestis.

L'investissement du Canada à l'étranger a aussi progressé en 2006 – de plus de 30 p. 100 – pour atteindre 45,2 milliards de dollars É.-U. Bien que les entreprises canadiennes aient été relativement actives au niveau des prises de contrôle à l'étranger, une part significative de ce montant semble provenir de transactions en capital avec des filiales existantes aux États-Unis.

Stock d'investissement sortant

Les stocks d'IED sortant ont aussi progressé à un taux robuste d'environ 18 p. 100 pour atteindre 12,5 billions de dollars É.-U. en 2006 (tableau 1 et figure 2). Depuis 1980, les stocks d'IED sortant se sont multipliés par un facteur d'environ 20,8. Sur la période 1990-2006, les stocks d'IED sortant dans le monde ont progressé à un taux annuel moyen de 12,8 p. 100, ce qui est plus rapide que la progression du produit intérieur brut nominal mondial (4,8 p. 100 l'an) et des importations mondiales de marchandises (11,8 p. 100 l'an). Les États-Unis, le Royaume-Uni, la France et l'Allemagne ont été les

FIGURE 2
Stocks d'investissement sortant dans le monde, 1980-2006

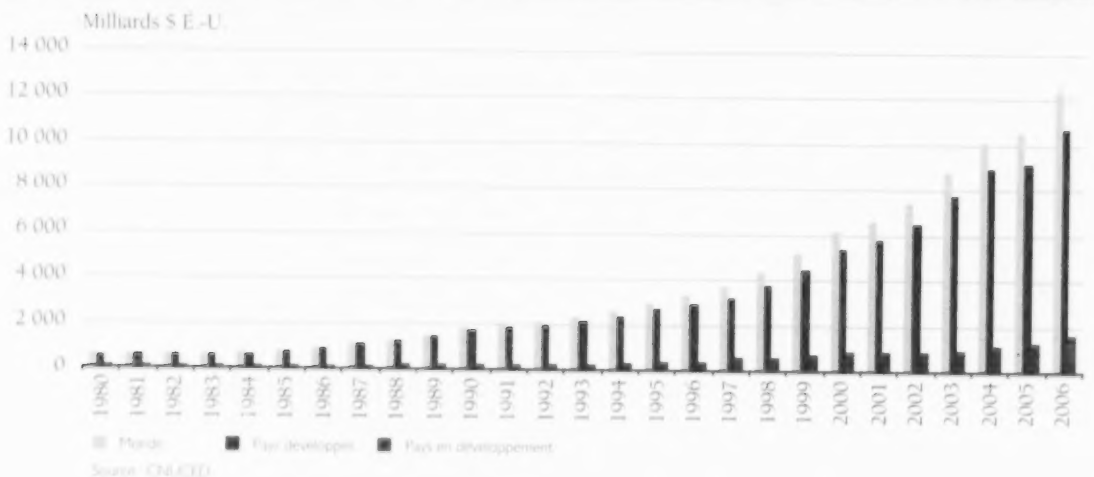
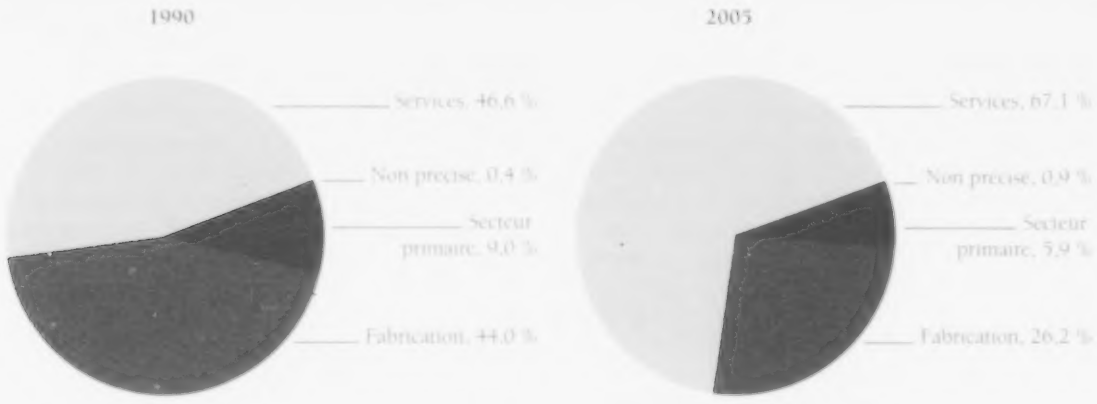


FIGURE 3
Répartition sectorielle du stock d'IED sortant, 1990 et 2005



Source : CNUCED.

principales sources d'IED dans le monde, mesure en fonction des stocks. Même si les États-Unis demeuraient le pays détenant le plus important stock d'IED en 2006, huit des quinze premières économies pour ce qui est des stocks d'IED appartenaient à l'Union européenne. Les économies développées représentaient 85,9 p. 100 du total des stocks d'IED sortant en 2006, comparativement à 84,1 p. 100 des flux d'IED sortant.

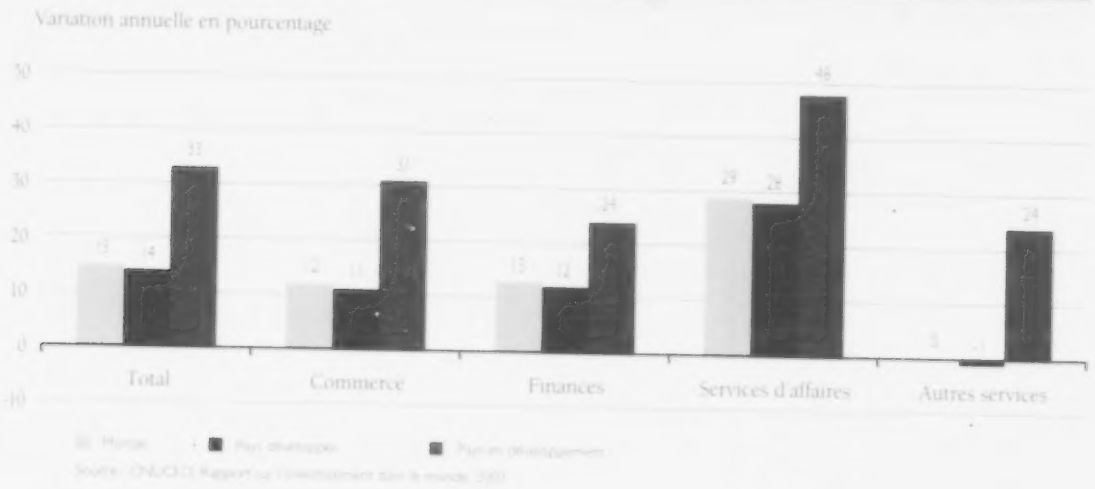
L'expansion rapide de l'IED, qui a devancé la croissance de la production et les échanges mondiaux, a été l'un des principaux moteurs de la mondialisation. En fait, cette expansion a été dominée par l'IED dans le secteur des services. L'influence de l'IED comme instrument de mondialisation a été beaucoup plus grande dans les industries de services que dans la fabrication, du fait que de nombreux services ne peuvent pas faire l'objet d'échanges commerciaux et que l'implantation de filiales étrangères est souvent la seule façon d'avoir accès aux marchés étrangers. D'autres raisons incitent à desservir les marchés étrangers par l'entremise de filiales, par exemple la nécessité de se trouver à proximité des clients afin de garantir les livraisons ou une réglementation qui requiert une présence locale – deux facteurs qui jouent tant dans les industries de services que dans les industries de biens mais qui ont plus d'importance dans les premières.

En raison de ces facteurs, la part des services dans l'IED mondial a augmenté aux dépens du secteur de la fabrication et du secteur primaire (figure 3). Le secteur des services représentait 46,6 p. 100 du stock d'IED mondial en 1990; en 2005, cette part atteignait 67,1 p. 100. Par contre, la part du secteur de la fabrication a reculé, passant de 44,0 p. 100 en 1990 à 26,2 p. 100 en 2005, tandis que celle du secteur primaire glissait de 9,0 p. 100 à 5,9 p. 100 sur la même période. Le profil observé au niveau mondial vaut pour les pays développés, qui sont la principale source d'investissement étranger direct : les services représentaient 65,5 p. 100 du stock d'IED dans les pays développés en 2005. La part du stock d'IED représentée par les services dans les pays en développement était encore plus élevée, soit 82,7 p. 100, en 2005.

Au sein des industries de services, les services d'affaires[3], les finances et les activités liées au commerce

3 Les services d'affaires comportent la prestation d'un soutien spécialisé aux procédés d'affaires d'autres organisations. Ces activités englobent les services suivants : R-D, génie, informatique, conseils juridiques, comptabilité et conseils en gestion, ainsi que la commercialisation.

FIGURE 4
Taux de croissance du stock d'IED sortant dans les services par sous-secteur

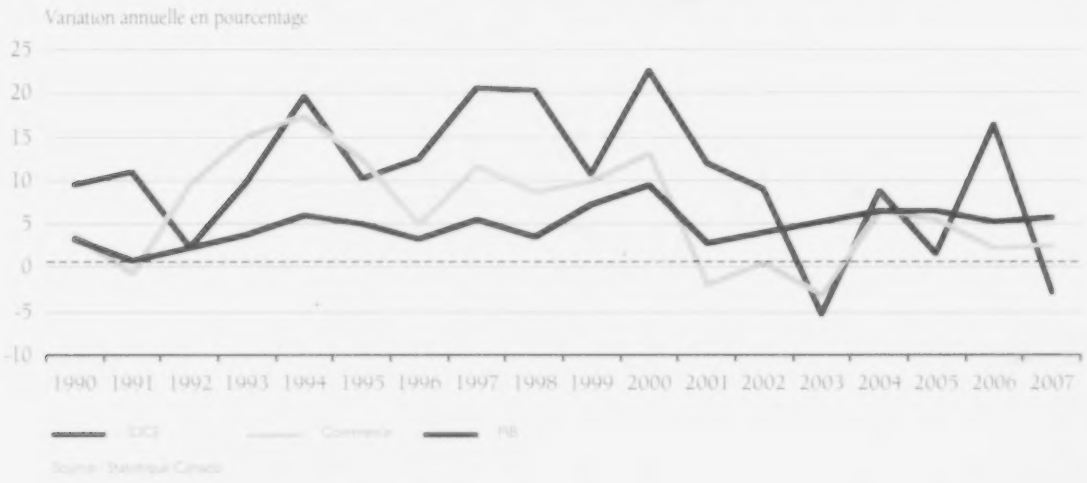


ont enregistré la plus forte croissance annuelle moyenne des stocks d'IED sur la période 1990-2005 (figure 4). Ces trois catégories ont dominé les stocks d'IED dans le secteur des services, accaparant 72 p. 100 du total en 1990 et 80 p. 100 en 2005. Cependant, les stocks d'IED allant aux services d'affaires ont augmenté aux dépens des autres catégories : la part des services d'affaires est passée de 7 p. 100 en 1990 à 34 p. 100 en 2005 dans les pays développés, et de 11 p. 100 à 55 p. 100 dans les pays en développement sur la même période.

Les F et A ont devancé les investissements en installations nouvelles comme principale forme d'IED. Selon les données de la CNUCED, la valeur des F et A transfrontières a atteint 880,3 milliards de dollars É.-U. en 2006, équivalant à plus de 72 p. 100 du total des flux d'investissement sortant pour la même année. La rapidité et l'accès aux actifs appartenant à l'entreprise sont les deux principaux facteurs qui expliquent pourquoi les entreprises préfèrent de plus en plus investir à l'étranger par voie de fusion et acquisition, plutôt que d'y implanter de nouvelles installations. Établir une présence étrangère ou acquérir une entreprise déjà active sur un marché étranger constitue souvent une solution plus rapide pour pénétrer un marché que la voie traditionnelle de l'exportation. Cela est notamment vrai des fusions et acquisitions, grâce auxquelles les entreprises peuvent rapidement exploiter de nouveaux débouchés et acquérir la masse critique nécessaire sans ajouter de capacité supplémentaire dans l'industrie. La prise de contrôle d'une entreprise étrangère permet souvent d'avoir accès immédiatement à un réseau de fournisseurs, de clients et de canaux de distribution. Les cycles de vie plus courts des produits obligent les entreprises à réagir rapidement aux occasions qui surgissent dans leur contexte concurrentiel. Le second facteur – la recherche d'actifs stratégiques – est lié à la nécessité pour les entreprises d'acquérir de la R-D ou un savoir-faire technique exclusif, des brevets, des marques de commerce, des permis et licences locaux, ou encore un réseau de fournisseurs et de distributeurs. L'accès instantané aux actifs détenus en propriété exclusive grâce aux F et A peut revêtir beaucoup d'importance parce que ces actifs ne sont souvent pas disponibles ailleurs sur le marché ou demandent trop de temps à développer à l'interne.

L'investissement dans des installations nouvelles est habituellement le choix optimal pour entrer sur un marché étranger s'il n'y a pas de cible appropriée pour une prise de contrôle dans le pays hôte. L'investissement en installations nouvelles a donc constitué la forme dominante d'entrée sur le marché dans les économies en développement ou émergentes. En

FIGURE 5
Croissance de l'IDCE, du PIB et du commerce, 1990-2007



Source : Statistique Canada

outre, les entreprises peuvent préférer investir dans des installations nouvelles même lorsqu'il y a des cibles potentielles de prise de contrôle, notamment si le coût de l'adaptation d'une entreprise existante aux techniques de production, de gestion et de commercialisation de la société acquéreuse est jugé trop élevé.

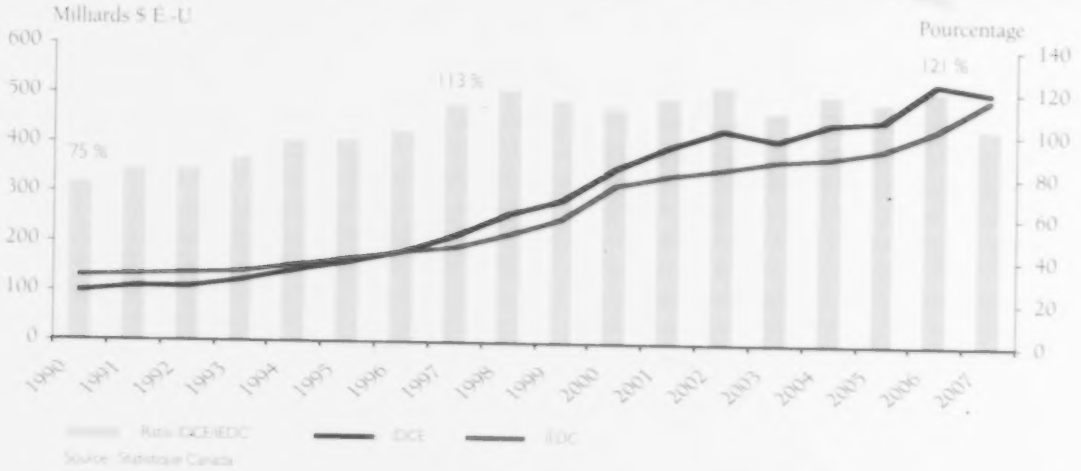
Tendances de l'investissement direct du Canada à l'étranger (IDCE)

La croissance significative des stocks totaux d'IED entrant et sortant du Canada au cours des 25 dernières années témoigne de l'ouverture de l'économie canadienne et de l'importance du commerce international. À l'instar des stocks d'IED sortant dans le monde, l'investissement direct du Canada à l'étranger (IDCE) a progressé plus rapidement en moyenne que les échanges commerciaux et le PIB du pays entre 1990 et 2007 (figure 5). Alors que l'IDCE a crû à un taux annuel moyen de 10,2 p. 100[4], les échanges totaux de biens et services et le PIB nominal ont augmenté à des taux de 6,6 p. 100 et de 4,9 p. 100, respectivement, durant cette période.

Si l'on examine les stocks, le Canada est devenu un exportateur net de capital en 1997 (figure 6). L'IDCE a plus que quintuplé entre 1990 et 2007, et il était 3 p. 100 plus élevé que l'IED au Canada en 2007. En dépit de ces gains, des analystes ont attiré l'attention sur le fait que le Canada perdait du terrain en termes de stock d'IED sortant. Cette opinion s'appuie sur le recul de notre part du stock mondial d'IED sortant, notamment après 1998. Le Canada détenait 4,7 p. 100 du stock mondial d'IED sortant en 1990, mais seulement 3,6 p. 100 en 2006. Cependant, en pourcentage du PIB (figure 7), l'IDCE a augmenté depuis 1996, bien qu'il se soit stabilisé plus récemment. En outre, ce ratio n'a été dépassé que par ceux du Royaume-Uni et de la France parmi les pays examinés en 2001 et 2006.

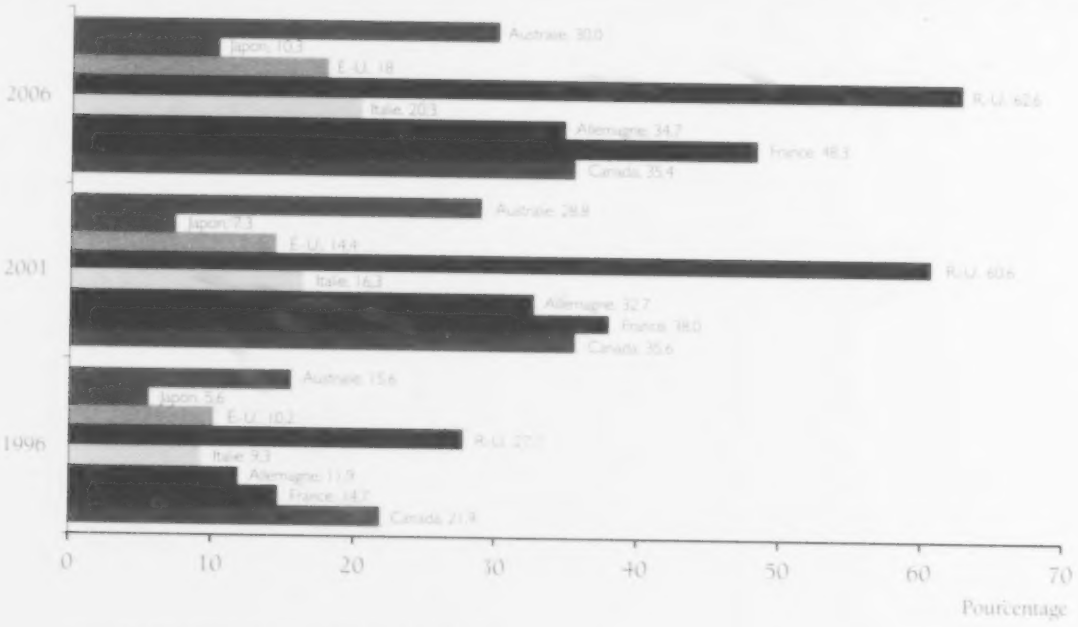
4 Taux de croissance annuel moyen composé

FIGURE 6
Stocks d'IED entrant et sortant du Canada, 1990-2007



Source : Statistique Canada

FIGURE 7
Stock d'IED sortant en pourcentage du PIB, certains pays



Source : CNUCED, Rapport sur l'investissement dans le monde, 2007.

Pourquoi les entreprises investissent-elles à l'étranger?

L'investissement direct sortant, la production internationale et la taille des entreprises sont étroitement liés. Les entreprises qui réussissent le mieux sur la scène mondiale sont aussi celles qui sont très actives au niveau des flux d'investissement direct transfrontières et de la production internationale. Ainsi, une présence dans plusieurs pays constitue une meilleure stratégie internationale pour les entreprises en forte croissance. L'expansion rapide des flux d'IED dans les années 1990 et 2000 a suscité un regain d'intérêt parmi les universitaires et les décideurs dans le monde à l'égard des raisons pour lesquelles les entreprises font des investissements directs à l'étranger.

Avantages liés à la propriété, à la localisation et à l'internalisation

L'IED existe parce qu'il permet d'exploiter un bénéfice éventuel qui ne peut être obtenu dans son propre pays. Parmi les nombreuses théories cherchant à expliquer pourquoi les entreprises choisissent de s'engager dans des activités d'IED, le paradigme éclectique de la production internationale de Dunning (Dunning, 1980; 1988) a souvent été invoqué pour expliquer l'IED. Selon cette théorie, le profil et la croissance des activités à valeur ajoutée des EM dépendent de leurs avantages concurrentiels par rapport aux entreprises locales. Ces avantages sont souvent de trois ordres : les avantages liés à la propriété, à la localisation et à l'internalisation.

Les avantages liés à la propriété découlent d'actifs mobiles, intangibles que possèdent exclusivement leurs propriétaires. Entre autres exemples, il y a le capital humain, qui comprend l'expertise en commercialisation, de même que le savoir-faire organisationnel et technique, la différenciation des produits, l'image de marque, la qualité du produit, ainsi que les droits de propriété, dont les brevets, les formules et les marques de commerce. Ces avantages peuvent être exploités à l'étranger et confèrent à l'entreprise un pouvoir dominant sur le marché étranger.

Les avantages liés à la localisation découlent des actifs exogènes, non exclusifs que l'on tire de l'environnement – région ou pays étranger – où le capital et les biens de l'entreprise font l'objet de transactions. Ils peuvent prendre la forme d'un meilleur accès aux consommateurs, d'économies sur les coûts de transport ou les droits tarifaires, de coûts de production moins élevés, de la structure du marché (par exemple, nombre d'entreprises et différenciation des produits) et de la proximité des ressources naturelles.

Les avantages liés à l'internalisation sont ceux qui découlent de l'administration des transactions internationales au sein d'une même entreprise par le truchement d'une filiale, plutôt que par le recours à des licences ou la vente des produits et des procédés de l'entreprise à une entreprise étrangère non apparentée. En internalisant au sein de l'entreprise les activités visant de nombreux pays, les multinationales sont en mesure de réduire leurs coûts de transaction associés aux imperfections du marché. À titre d'exemple, en employant des filiales plutôt qu'en exportant pour desservir des marchés étrangers, les EM peuvent éviter les coûts afférents aux droits de douane et aux fluctuations des taux de change. Les économies réalisées sur les coûts de transaction sont souvent invoquées pour décrire cet avantage. Elles se concrétisent souvent sous forme d'économies d'échelle et de synergie; plus une entreprise repousse ses frontières, plus ces économies sont importantes. De tels avantages sont essentiellement propres à l'entreprise plutôt qu'au pays, et peuvent provenir d'éléments tels que la rationalisation des marchés, l'organisation de l'entreprise, la diversification du risque et le partage des ressources dans l'ensemble de l'organisation au niveau de la R-D, des services, de la commercialisation, de l'information, de la distribution, des achats et du financement. L'internalisation permet aussi aux EM de mieux exploiter et de protéger les avantages des actifs à caractère monopolistique, comme les marques de commerce et le savoir-faire.

Selon la théorie de Dunning, ces trois avantages – propriété, localisation et internalisation (PLI) – doivent être présents pour qu'une entreprise envisage l'IED. Ainsi, une entreprise investira dans des opérations hors de son marché national lorsqu'elle possède des actifs exclusifs qui peuvent être exploités de façon efficace au sein de l'entreprise.

Le lien entre l'investissement direct du Canada à l'étranger et le commerce

Tel qu'indiqué, l'investissement sortant permet aux entreprises de demeurer concurrentielles. Cette solution offre aux entreprises canadiennes la possibilité de s'exposer à de nouvelles pratiques et technologies qu'elles peuvent ensuite ramener au pays, aidant ainsi l'entreprise mère à demeurer à la fine pointe des progrès technologiques et des procédés de production. Une telle stratégie peut aussi contribuer à stimuler l'exportation de machines et d'autres biens d'équipement (notamment si l'entreprise mère a mis au point des machines uniques dans son procédé de production) et accroître la demande de produits intermédiaires, de savoir-faire et de services spécialisés. En outre, en réalisant des rendements sur les capitaux qu'elles possèdent à l'étranger plutôt qu'au pays, les entreprises canadiennes se trouvent à rapatrier des bénéfices, des redevances de propriété intellectuelle et d'autres paiements de même nature.

Les exportations et l'investissement direct à l'étranger sont souvent présentés comme des stratégies alternatives. Les entreprises peuvent soit produire au pays et exporter, soit produire à l'étranger et remplacer les exportations par les ventes locales de leurs filiales étrangères. Il n'est donc pas étonnant que l'on ait exprimé des craintes devant la possibilité que l'investissement direct sortant puisse entraîner une perte d'investissements, d'exportations et d'emplois au Canada. Cependant, des travaux de recherche récents en économique incitent à penser que l'investissement direct sortant profite à l'économie d'origine sous certaines conditions. Ainsi, en permettant aux multinationales et à leurs fournisseurs nationaux de prendre de l'expansion sur de nouveaux marchés et d'avoir accès à des technologies nouvelles, l'investissement direct à l'étranger peut protéger des emplois bien rémunérés au Canada. De même, l'investissement direct sortant peut aider à faciliter la restructuration d'une industrie au Canada en faisant progresser les entreprises dans la chaîne de valeur. Cela se fait en déplaçant une partie des procédés de production à forte intensité de main-d'œuvre à l'étranger, là où les coûts sont moins élevés, permettant ainsi à l'entreprise de se concentrer au pays sur des activités stratégiques à grande valeur ajoutée offrant une meilleure rémunération.

Les résultats d'études empiriques sur le lien entre l'IED et les exportations du pays d'origine sont partagés, mais des études récentes révèlent une relation de complémentarité entre l'IED sortant et les exportations. Les travaux de Mundell (1957) et de Svensson (1996) ont conclu que l'IED avait un impact négatif sur les exportations du pays d'origine. Cependant, d'autres ont constaté que l'IED sortant avait un effet positif sur les exportations (Lipsey et Weiss, 1981; Helpman, 1984; Grossman et Helpman, 1989; Hejazi et Safarian, 2001). Plus récemment, Head et Ries (2004) ont observé que l'IED augmentait à la faveur d'une expansion des marchés étrangers. L'IED et les exportations peuvent être complémentaires même si l'IED porte sur une spécialisation verticale ou sur l'implantation de succursales. Plus récemment, Hejazi (2007) a montré que l'IDCE transitant par l'intermédiaire des centres financiers extraterritoriaux entraînait une augmentation des exportations canadiennes.

Pour tenter d'éclaircir la question, nous avons examiné la relation entre le stock d'IED sortant et les exportations du Canada. Nous commençons par rechercher des preuves de causalité entre l'investissement direct et les exportations. Puis, nous procédons à un test plus direct sur la nature du lien éventuel à l'aide de données en panel pour 44 pays et d'un modèle de gravité.

Causalité de Granger

Une corrélation ne signifie pas nécessairement qu'il y a causalité. De nombreuses corrélations sont simplement fortuites et sans signification. La façon dont Granger (1969) aborde la question de savoir si l'IDCE engendre des exportations (X) ou des importations (M) consiste à mesurer quelle proportion de la valeur actuelle de X peut être expliquée par les valeurs passées de l'IDCE, et ensuite tenter de voir si, en ajoutant des valeurs décalées de l'IDCE, on parvient à améliorer l'explication. On peut affirmer qu'il y a causalité de Granger entre X et l'IDCE si ce dernier aide à prédire X, ou encore si les coefficients de l'IDCE décalé sont statistiquement significatifs. À noter qu'il y a souvent causalité réciproque; l'IDCE est la cause de X (à la Granger) et X est la cause de l'IDCE (à la Granger).

TABLEAU 3
Causalité pairée de Granger entre les exportations et l'IDCE, 1946-2006

L'IDCE n'est pas la cause de X (à la Granger)	49	2,32	0,04
X n'est pas la cause de l'IDCE (à la Granger)	49	3,35	0,00

Il importe de signaler que l'expression « l'IDCE est la cause de X (à la Granger) » ne signifie pas que X est l'effet ou le résultat de l'IDCE. La causalité de Granger mesure la préséance et le contenu en information, mais elle n'indique pas qu'il y a causalité au sens commun du terme.

Aux fins du calcul, il faut choisir un décalage correspondant à ce que l'on croit raisonnablement être la plus longue période de temps pendant laquelle l'une des variables peut aider à prédire l'autre. Aux fins de notre étude, un décalage de 12 ans a été choisi. Le modèle a été appliqué à des séries de données temporelles sur les exportations totales et le stock total d'IDCE pour la période 1946-2006. L'analyse vérifie la validité de l'hypothèse conjointe selon laquelle tous les coefficients des variables décalées sont nuls, ce qui voudrait dire qu'il n'y a pas de causalité.

Les résultats indiquent que nous ne pouvons pas rejeter ces deux hypothèses, à savoir que « l'IDCE n'est pas la cause de X (à la Granger) » et que « X n'est pas la cause de l'IDCE (à la Granger) » (tableau 3). Ainsi, il semble que la causalité de Granger irait de l'IDCE aux exportations et des exportations à l'IDCE. En termes simples, cela signifie que si l'on considère la relation entre les exportations canadiennes et l'IDCE, les valeurs passées des exportations aident à expliquer l'IDCE et les valeurs passées de l'IDCE aident à prédire les exportations.

Modèle de gravité

Ayant établi qu'il existe un lien réciproque entre le commerce et l'investissement direct à l'étranger, il reste à savoir si ces deux éléments ont une relation de complémentarité ou de substitution. Afin de répondre à cette question dans le cas du Canada, un modèle de gravité a été utilisé pour décrire la relation entre les flux commerciaux du Canada et l'investissement direct du Canada à l'étranger (IDCE). On fait couramment appel aux modèles de gravité pour expliquer les flux bilatéraux d'échanges de marchandises entre différents pays ou régions en utilisant la taille de l'économie et l'éloignement comme variables explicatives. D'autres variables viennent généralement s'ajouter au modèle pour tenir compte de l'effet de divers facteurs sur la formation et l'intensité des courants commerciaux internationaux.

À cette fin, les valeurs des exportations et des importations canadiennes avec 44 pays[5] entre 1996 et 2006 ont été intégrées au modèle.

Dans le modèle de gravité de base, les flux commerciaux bilatéraux sont expliqués par la taille de l'économie des deux pays, représentée par leur PIB. Un pays qui a un plus gros PIB produit et dépense davantage; par conséquent, il aura une offre plus grande à l'exportation et une demande plus grande pour les importations. On s'attend donc à observer une relation étroite et positive entre les flux commerciaux et la taille économique des pays. De façon similaire, plus est grande la distance séparant deux pays, plus limité devrait être leur commerce bilatéral. L'éloignement sert de variable représentative pour le temps et les coûts de transport, qui rendent les échanges commerciaux plus coûteux et plus complexes. Ici, l'éloignement a été pondéré à l'aide de données sur les principales villes de chaque pays, ce qui a permis de tenir compte de la répartition de la population entre les territoires de chaque pays.

Comme l'étude s'intéresse à la relation entre le commerce et le stock d'IED sortant du Canada, l'IDCE a été inclus comme variable explicative. Une relation négative signifierait que l'IDCE et le commerce sont des substituts, tandis qu'une relation positive serait le signe d'une relation complémentaire. La comple-

5. Argentine, Australie, Barbade, Belgique, Bolivie, Brésil, Chili, Chine, Colombie, Costa Rica, Chypre, République tchèque, Danemark, France, Allemagne, Hong Kong (Chine), Hongrie, Inde, Indonésie, Irlande, Italie, Japon, Corée du Sud, Luxembourg, Malaisie (1997-2006), Mexique, Pays-Bas, Nouvelle-Zélande, Norvège, Panama, Pérou, Philippines, Pologne, Singapour, Afrique du Sud, Espagne, Suède, Suisse, Taïwan (province de Chine), Turquie, Royaume-Uni, États-Unis, Venezuela et Zimbabwe.

TABLEAU 4
Effet estimatif de l'IDCE sur les exportations et les importations

Constante	GDP	DISTANCE	CDIA	FTA	LANGUAGE	R^2
11,65	0,86	-0,35	0,12	0,74	0,40	86,13
(14,32)	(39,56)	(-3,99)	(3,58)	(5,42)	(3,44)	

Constante	GDP	DISTANCE	CDIA	FTA	LANGUAGE	R^2
7,63	1,04	-0,02	0,03	1,22	0,17	83,57
(7,55)	(38,55)	(-0,19)	(1,30)	(7,15)	(1,80)	

Nombre d'observations : 483

mentarité voudrait dire que lorsque les entreprises canadiennes investissent davantage dans un pays, les flux commerciaux du Canada avec ce pays devraient être plus importants.

D'autres déterminants des flux commerciaux ont été intégrés au modèle afin de saisir leurs effets possibles sur les flux commerciaux du Canada. Des variables instrumentales pour la présence d'un accord de libre-échange (ALE) et une langue officielle commune avec le Canada ont été incluses dans le modèle. Sous forme algébrique, le modèle se présente ainsi :

$$Exports_{cf} = \beta 0 + \beta_1 GDP_{cf} + \beta_2 DISTANCE_{cf} + \beta_3 CDIA_{cf} + \beta_4 FTA_{cf} + \beta_5 LANGUAGE_{cf} + \varepsilon_i$$

où GDP est le produit intérieur brut, DISTANCE est l'éloignement, CDIA est l'investissement direct du Canada à l'étranger, FTA signifie la présence d'un accord de libre-échange, LANGUAGE représente une langue officielle commune et ε est le terme d'erreur. Les indices c et f désignent le Canada et le pays étranger. Une équation semblable a été utilisée pour les importations.

Avant d'estimer l'équation, les variables quantitatives ont été transformées en logarithmes naturels pour que les coefficients obtenus correspondent aux élasticités, c'est-à-dire qu'ils mesurent la sensibilité des exportations (ou des importations) à un changement donné d'une variable quantitative. Les résultats sont présentés au tableau 4. Les chiffres entre parenthèses sont les valeurs du coefficient statistique t. R^2 représente la proportion de la variation des exportations ou des importations qui est expliquée par les variables indépendantes. Dans le cas des exportations, tant le PIB que l'éloignement portent les signes attendus et sont statistiquement significatifs au seuil de 5 p. 100. Cela veut dire qu'un accroissement de 10 p. 100 du PIB et de l'éloignement entre le Canada et ses partenaires commerciaux entraînera, respectivement, une augmentation de 8,6 p. 100 des exportations et une baisse de 3,5 p. 100 des exportations. Nous constatons que les exportations et l'IDCE sont complémentaires puisqu'une augmentation de 10 p. 100 de l'IDCE haussera les exportations de 1,2 p. 100.

C'est là un effet plus limité que celui qui ressort d'une étude de 1998 de l'OCDE auprès des pays membres. Cette étude[6] arrivait à la conclusion qu'un dollar d'investissement direct sortant était associé à 2,00 $ d'exportations supplémentaires et à un excédent commercial de 1,70 $. Cela expliquerait le niveau élevé du commerce intra-entreprise entre les sociétés mères et leurs filiales étrangères, en particulier l'exportation, à partir du pays d'origine, de services liés aux redevances et licences, aux services-conseils et à d'autres services du « siège social ».

Si nous examinons l'équation des importations, tant le PIB que l'éloignement affichent le bon signe, mais la variable de l'éloignement n'est pas statistiquement significative. Une relation légèrement positive est aussi observée entre l'IDCE et les importations, bien que, encore une fois, l'estimation ne soit pas statistiquement différente de zéro. En d'autres termes, le modèle n'établit pas un lien significatif entre le stock

6. Voir OCDE, *Open Markets Matter: The Benefits of Trade and Investment Liberalisation*, 1998.

d'investissement direct sortant du Canada et les importations de marchandises. Cela est conforme à l'opinion selon laquelle l'IDCE est utilisé pour desservir localement des marchés étrangers et non principalement à des fins de consommation ou de production intérieure.

Globalement, les données n'indiquent pas que l'IDCE des multinationales canadiennes ait entraîné une baisse des exportations du Canada. Au contraire, l'augmentation rapide du stock d'IED sortant du Canada durant les années 90 et la présente décennie a coïncidé avec une expansion des exportations canadiennes. Le modèle fait ressortir une relation positive et significative entre les exportations et l'IDCE.

Conclusions

Tant au niveau mondial qu'au niveau du Canada, l'IED sortant a progressé plus rapidement que le produit intérieur brut et les échanges commerciaux au cours des dernières décennies. La croissance rapide de l'IED, qui s'est faite à un rythme supérieur à celui de la production mondiale et du commerce, a été l'un des principaux moteurs de la mondialisation. L'IED dans le secteur des services a joué un rôle important, sa part de l'IED total ayant augmenté aux dépens de celles du secteur manufacturier et du secteur primaire. L'utilisation d'un test de causalité de Granger et d'un modèle de gravité a permis de démontrer que l'IDCE avait un lien positif avec les exportations. Les données empiriques correspondantes appuient l'hypothèse d'une relation de complémentarité entre les exportations et l'IDCE. Le modèle incite à penser qu'une hausse de l'IDCE entraîne une augmentation des exportations vers les pays concernés : un accroissement de 10 p. 100 de l'IDCE ferait augmenter les exportations de 1,2 p. 100.

Bibliographie :

CNUCED (2007), *Rapport sur l'investissement dans le monde, 2007. Sociétés transnationales, industries extractives et développement*, Organisation des Nations unies, New York et Genève.

Dunning, John H. (1980), « Explaining Changing Patterns of International Production: In Defense of the Eclectic Theory », *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, vol. 41, p. 269-295.

Dunning, John H. (1988), *Explaining International Production*, Unwin Hymins, Londres.

Granger, Clive W.J. (1969), « Investigating Causal Relations by Econometric Models and Cross-spectral Methods », *Econometrica*, vol. 37, p. 424-438.

Grossman, Gene, et Elhanan Helpman (1991), *Innovation and Growth in the Global Economy*, MIT Press.

Head, Keith, et John Ries (2004), « Exporting and FDI as Alternative Strategies », *Oxford Review of Economic Policy*, vol. 20, p. 409-423.

Hejazi, Walid, et A.E. Safarian (2001), « The Complementarity Between U.S. Foreign Direct Investment Stock and Trade », *Atlantic Economic Journal*, vol. 29, p. 420-437.

Hejazi, Walid (2007), « Offshore Financial Centers and the Canadian Economy », Rotman School of Management, Toronto, Canada.

Helpman, Elhanan (1984), « A Simple Theory of International Trade with Multinational Corporations », *Journal of Political Economy*, vol. 92, p. 451-471.

Lipsey, Robert, et Merle Yahr Weiss (1981), « Foreign Production and Exports in Manufacturing Industries », *Review of Economics and Statistics*, vol. 63, p. 488-494.

Mundell, Robert (1957), « International Trade and Factor Mobility », *American Economic Review*, vol. 47, p. 321-335.

OCDE (1998), *Open Markets Matter: The Benefits of Trade and Investment Liberalisation*, OCDE, Paris.

Svensson, R. (1996), « Effects of Overseas Production on Home Country Exports: Evidence Based on Swedish Multinationals », *Weltwirtschaftliches Archiv*, vol. 132, p. 304-329.